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

«МОЛОДЕЖЬ И КООПЕРАЦИЯ»

МАТЕРИАЛЫ IX СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

(Саранск, 26 апреля 2017 г.)

САРАНСК
«ПРИНТ-ИЗДАТ»
2017

УДК 334.735(063)
ББК 65.9(2)421.8я431
М754

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

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

Молодежь и кооперация : материалы IX Студенч. науч.-
М754 практ. конф. (Саранск, 26 апр. 2017 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2017. – 408 с.
ISBN 978-5-9500438-4-0

В сборник вошли материалы студенческой научно-практической конференции, состоявшейся в Саранском кооперативном институте (филиале) РУК в апреле 2017 г.

Материалы предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов, специалистов в области гуманитарных наук.

УДК 334.735(063)
ББК 65.9(2)421.8я431

ISBN 978-5-9500438-4-0

© Оформление и составление. Саранский кооперативный институт (филиал) РУК, 2017

ПРЕДИСЛОВИЕ

В предлагаемый вниманию читателей сборник вошли материалы IX Студенческой научно-практической конференции «Молодежь и кооперация», которая состоялась в Саранском кооперативном институте (филиале) РУК 26 апреля 2017 г. В своих выступлениях аспиранты, магистранты, студенты изложили собственное видение проблем развития потребительской кооперации, а также региона и страны в целом.

Настоящее издание, следуя программе конференции, включает такие разделы.

1. Социально-экономические проблемы развития потребительской кооперации региона. Кооперативная система Республики Мордовия на современном этапе.
2. Профессиональные суждения современного бухгалтера.
3. Современные проблемы функционирования предприятий.
4. Повышение финансовой грамотности населения.
5. Информационные технологии в отрасли потребкооперации: перспективы внедрения и развития.
6. Власть и общество в судьбах России и регионов.
7. Актуальные проблемы правоприменительной практики в сфере частного права.
8. Перспективы реформирования уголовного и уголовно-процессуального законодательства.
9. Вопросы физического воспитания и спорта в вузе.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕГИОНА. КООПЕРАТИВНАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

УДК 334.735(470.345)

СОЗДАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Алисова С.А.

Научный руководитель **Малясова М.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время перспективным направлением развития потребительской кооперации является строительство новых и реконструкция предприятий питания. В условиях высокой конкуренции на рынке товаров и услуг потребительская кооперация – специфическая отрасль экономики и разновидность торговой деятельности, основу которой может составить предприятия питания. Основная задача, которая всегда стояла и стоит перед всеми предприятиями общественного питания – это выпуск доброкачественной продукции, способной удовлетворить потребности местного населения в кулинарной продукции и потреблении ее на месте.

Одним из регионов Республики Мордовии, в котором до настоящего момента времени сохранилась потребительская кооперация, является Атяшевский район. В поселке Атяшево функционируют следующие предприятия питания – кафе – пельменная и ресторан «Центральный». Ресторан «Центральный» Атяшевского райпо в настоящее время является действующим и рассчитан на 50 мест, но не предоставляет в полном объеме те услуги, которые бы отвечали современным требованиям потребителей.

Учитывая современные тенденции в развитии общественного питания, представляется своевременным и актуальным предложение нового формата организации питания – демократичный ресторан. Формат напра-

© Алисова С.А., 2017

влен на развитие потребительской кооперации; повышение технического уровня существующего производства; освоение новых технологий, изменение ассортимента кулинарной продукции, достижение социальных эффектов.

Миссия потребительского демократичного ресторана носит социальный характер и направлена на удовлетворение потребностей потребителей в услугах питания, создания условий для потребления и реализации продукции, в том числе по организации досуга населения города и села.

Цель демократического ресторана потребкооперации нового формата – получение прибыли, повышение производительности труда, развитие сельскохозяйственной отросли и поддержание высокой работоспособности.

В рыночных условиях развития экономики демократического ресторана потребкооперации организует производство и реализацию продукции с целью удовлетворения потребностей рынка и получения прибыли. Это возможно в данном случае, так как проектируемый демократичный ресторан, располагает возможностью систематически корректировать свои производственные и сбытовые планы в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры.

В перечне меню данного ресторана будут представлены фирменные блюда, холодные блюда и закуски, супы, вторые горячие блюда, сладкие блюда, мучные кондитерские изделия и напитки. Ассортимент блюд достаточно разнообразен, отражает особенности национальной кухни мордвы.

Выпуск продукции состоит из производственной программы, которая определят выпуск всех видов продукции собственного производства и стоимости покупных товаров.

Товарооборот ресторана

Наименование	Стоимость сырья, продуктов, тыс.руб.	Размер наценки, %	Величина наценки (валовой доход), тыс. руб.	Выручка от реализации продукции (товарооборот), тыс.руб.
Собственная продукция				
Итого за день:	65,45	200	130,9	196,35
Итого за месяц:	1963,5	200	3 927,0	5 890,0
Итого за год:	23889,25	200	47 778,50	71 667,75
Покупная продукция				
Итого за день:	0,93	200	1,86	2,79
Итого за месяц:	27, 9	200	55,8	83,7
Итого за год:	339,45	200	678,9	1 018,35
Всего за день	66,38	200	132,76	199,14
Всего за месяц	1991,4	200	3 982,8	5974,2
Всего за год	24 228,7	200	48 457,4	72 686,1

Учитывая современные тенденции развития общественного питания, в качестве рекламы демократичный ресторан разработать сайт рестора-

на; продвижение данного предприятия питания через средства массовой информации, раздачу рекламных буклетов в общественных местах.

Учитывая социальную важность демократического ресторана представляется необходимая поддержка региональных структур власти, а также Центросоюза.

УДК 338.2(470+571)

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ В РОССИИ

Деганова О.Г.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Трифонова Е.В.
Саранский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Катайкина Н.Н.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время развития экономики и социальной сферы, многие коммерческие банки принимают участие в реализации федеральных целевых программ и национальных проектов. Крупные коммерческие банки, в частности, ПАО Сбербанк России принимают участие в реализации на территории России федеральных целевых программ по развитию производственной и социальной сферы страны. Принципиальная схема реализации федеральных целевых программ по развитию производственной и социальной сферы с участием группы уполномоченных коммерческих банков, отбирается на конкурсной основе. Для участия коммерческого банка в реализации целевых федеральных программ, Центральный Банк России проводит мониторинг финансового состояния каждой кредитной организации [1, 2]. В рамках реализации программ контроль за целевым использованием кредитных ресурсов банка и государства осуществляется внутренними (Служба внутреннего надзора) и внешними надзорными органами, состоящими из представителей Центрального Банка РФ, Минфина РФ и др.

В современных условиях развития экономики и социальной сферы в РФ действуют несколько федеральных целевых программ России. Согласно данным Министерства экономического развития РФ действуют следующие федеральные целевые программы: «Жилье», «Развитие высоких технологий», «Транспортная инфраструктура», «Развитие села», «Социальная инфраструктура», «Безопасность», «Развитие регионов», «Развитие государственных институтов».

Коммерческие банки, в том числе ПАО Сбербанк России, осуществляет кредитование клиентов по следующим направлениям: Военная ипотека, Ипотека с государственной поддержкой, Нецелевой кредит под за-

© Деганова О.Г., Трифонова Е.В., Катайкина Н.Н., 2017

лог недвижимости. Причем в Сбербанке России в течение2015 г. процентные ставки по многим кредитам были снижены, что стало более привлекательным для клиентов банка [3, 4]. В результате снижения процентных ставок значение базовых ипотечных продуктов в ПАО Сбербанк России составило от 11,4–14,5 % в год.

Порядок установления лимита кредитования, предоставления кредита осуществляется в соответствии с регламентом проведения кредитных операций фонда. Решения об установлении размера лимита, предоставления кредитов по каждой целевой программе принимается Высшим органом управления банка [5, 6]. Функции последующего сопровождения принятых решений о предоставлении денежных средств осуществляют специализированные структурные подразделения совместно с органами реализации проектов [7, 8].

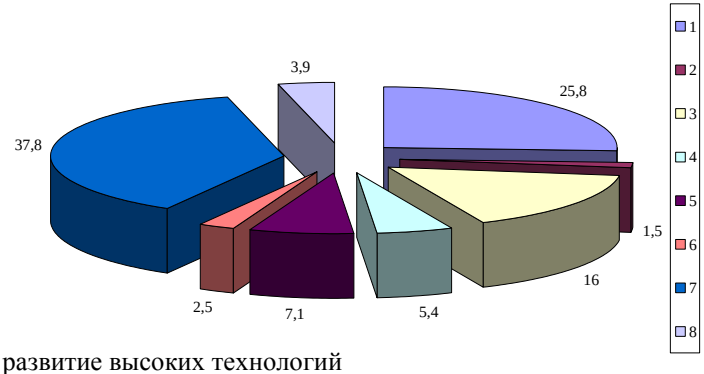
Программа «Жилище» на 2015–2020 гг. включает: «Обеспечение жильем молодых семей»; «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры»; «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации»; «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством»; «Обеспечение жильем отдельных категорий граждан».

Федеральная целевая программа «Развитие высоких технологий» включает: Федеральную космическую программу России на 2016–2025 гг.; программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы»; «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2018 годы»; «Развитие российских космодромов на 2006–2015 годы»; (подпрограмму «Создание обеспечивающей инфраструктуры космодрома «Восточный»); «Развитие космодромов на период 2017–2025 годов в обеспечение космической деятельности Российской Федерации» (проект); «Развитие гражданской морской техники на 2009–2016 годы»; «Ядерные энерготехнологии нового поколения на период 2010–2015 годов и на перспективу до 2020 года»; «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу»; «Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС на 2012–2020 годы».

Доля бюджетных назначений на ФЦП в разрезе приоритетов в 2016 г. представлена на рисунке.

Федеральная целевая программа «Транспортная инфраструктура» включает: программу «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)»: (подпрограммы «Развитие экспорта транспортных услуг»; «Железнодорожный транспорт»; «Автомобильные дороги»; «Морской транспорт»; «Внутренний водный транспорт»; «Гражданская авиация»); расходы общепрограммного характера по программе «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)» (подпрограмма «Государственный контроль и надзор в сфере транспорта»).

Федеральная целевая программа «Развитие села» включает: программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года»; «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы».



1 – развитие высоких технологий
2 – развитие регионов
3 – жилье
4 – социальная инфраструктура
5 – развитие государственных институтов
6 – транспортная инфраструктура
7 – развитие села
8 – безопасность

Доля бюджетных назначений на ФЦП в разрезе приоритетов в 2016 г.

Федеральная целевая программа «Социальная инфраструктура» включает: программу «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы»; Федеральную целевую программу развития образования на 2016–2020 годы (программа «Русский язык» на 2016-2020 годы; «Охрана озера Байкал и социально-экономическое развитие Байкальской природной территории на 2012–2020 годы»; «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)»; «Культура России (2012-2018 годы)»; «Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012–2020 годах»; «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов России (2014–2020 годы)»; «Чистая вода» на 2011–2017 годы.

Федеральная целевая программа «Безопасность« включает: программы «Уничтожение запасов химического оружия в Российской Федерации»; «Обеспечение ядерной и радиационной безопасности на 2016–2020 годы и на период до 2030 года»; «Повышение устойчивости жилых домов, основных объектов и систем жизнеобеспечения в сейсмических районах Российской Федерации на 2009-2018 годы»; «Развитие уголовно-исполнительной системы (2007-2016 годы)»; «Национальная система химической и биологической безопасности Российской Федерации (2015–2020 годы)»; «Создание системы базирования Черноморского флота на территории Российской Федерации в 2005–2020 годах»; «Совершенствование федеральной системы разведки и контроля воздушного пространства Российской Федерации (2007–2015 годы)»; «Промышленная утилизация вооружения и военной техники на 2011–2015 годы и на период до 2020 года»; «Создание системы обеспечения вызова экстрен-

ных оперативных служб по единому номеру «112» в Российской Федерации на 2013-2017 годы»; «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах»; «Пожарная безопасность в Российской Федерации на период до 2017 года».

Федеральная целевая программа «Развитие регионов» включает: программы «Юг России (2014-2020 годы)»; развития Калининградской области на период до 2020 года; «Социально-экономическое развитие Республики Ингушетия на 2010–2016 годы»; «Социально-экономическое развитие Курильских островов (Сахалинская область) на 2016–2025 годы»; «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года»; «Развитие Республики Карелия на период до 2020 года».

Федеральная целевая программа «Развитие государственных институтов» включает: программы «Развитие судебной системы России на 2013-2020 годы»; «Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014-2019 годы)».

Федеральные целевые программы играют важную роль в развитии регионов и страны в целом.

Динамичное развитие и результативность федеральных целевых программ, проектов обеспечиваются за счет формирования прочной финансовой базы с использованием различных источников, и прежде всего – за счет эффективного взаимодействия бюджетных средств и банковских капиталов. По данным статистики, самым «объемным» на сегодняшний день является участие банков в жилищном проекте, развитии агропромышленного комплекса, и других отраслей экономики и социальной сферы.

В рамках программы по развитию сельского хозяйства коммерческие банки работают по ряду направлений, а именно:

– кредитование строительства и реконструкции животноводческих комплексов и ферм, а также закупок племенного молодняка животных;

– кредитование граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, а также мелких крестьянских (фермерских) хозяйств;

– кредитование существующих и создаваемых сельскохозяйственных потребительских кооперативов по снабжению и сбыту сельскохозяйственной продукции, ее первичной переработке;

– кредитная поддержка существующих и участие в создании новых сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов;

– создание системы земельно-ипотечного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей;

– информационное обеспечение и мониторинг реализации всех составляющих национального проекта (при условии победы в конкурсе на реализацию этой функции).

В реализации программы «Жилище», коммерческие банки ведут свою деятельность по следующим направлениям:

– участие банков в качестве агентов по приему и перечислению средств федерального и бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации при реализации мероприятии по обеспечению жильем молодых семей, отдельных категорий граждан, перед которыми Российская Федерация имеет обязательства, а также при бюджетном субсидировании реализации инвестиционных проектов по созданию и модернизации инженерной инфраструктуры (банки-участники выбираются на конкурсной основе);

– осуществление банками классического ипотечного кредитования в подпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей»;

– кредитование банками инвестиционных проектов в рамках подпрограмм по модернизации и созданию инженерной инфраструктуры (под гарантии Российской Федерации).

Роль коммерческих банков в реализации программ и приоритетных национальных проектов связана, прежде всего, с самой функцией банков, которые трансформируют сбережения в инвестиции в экономике и обеспечивают переток финансового капитала между отраслями [5].

Использование банков при осуществлении программ и национальных проектов позволяет минимизировать неэффективное расходование средств, связанное с коррупцией. Многие инструменты экономической политики, используемые государством для поддержки приоритетных отраслей, напрямую связаны с деятельностью банков. В их числе, например, субсидирование процентных ставок по кредитам. Речь идет об ипотеке, о кредитовании сельскохозяйственных производителей, об образовательных кредитах и кредитах на развитие приоритетных отраслей экономики.

Федеральные целевые программ реализуются на территории России с целью обеспечения потребностей населения страны в жилище, образовании, безопасности и др. В современных условиях развития экономики и социальной сферы в РФ действуют несколько федеральных целевых программ России. Согласно данным Министерства экономического развития РФ действуют следующие федеральные целевые программы: Жилье, Развитие высоких технологий, Транспортная инфраструктура, Развитие села, Социальная инфраструктура, Безопасность, Развитие регионов, Развитие государственных институтов.

В рамках реализации федеральных целевых программ, ПАО Сбербанк выбран одним из победителей открытого конкурса по отбору кредитных организаций (банков) для оказания услуг по обслуживанию государственных жилищных сертификатов в рамках реализации подпрограммы. Итак, ПАО «Сбербанк» принимает активное участие в реализации федеральных целевых программ [8].

В целях улучшения участия ПАО Сбербанк в реализации федеральных целевых программ, предложены следующие направления:

1. Расширять участие Сбербанка России в федеральных проектах, таких как сельское хозяйство, жилищное строительство, социальная инфраструктура и др.

2. Повышение качества обслуживания клиентов, посредством тесного взаимодействия всех звеньев банка, снижения издержек потребления и предоставления разнообразных услуг населению.

3. Проводить мониторинг удовлетворенности на всех этапах взаимодействия с клиентом. Для этого следует использовать: систему исследований «Голос клиента», методику «тайный покупатель»; анкетирование по телефону для получения обратной связи от клиентов; индекс лояльности потребителей и др.

4. Повышение управления качеством услуг с целью привлечения клиентов банк, доверия со стороны государства – Центрального банка РФ, и как следствие большее вовлечение ПАО Сбербанк России в реализацию

федеральных целевых программ. В частности, считаем целесообразным: добавить в деятельность банка возможность выбирать несколько способов предоставления ответа за качество банковских продуктов и услуг. Это позволит не только решить вопрос, но и сделать это способом, наиболее удобным для клиента; добавить в программу функцию контролера: сотрудник будет обязан делать пометки о способах и сроках предоставления обратной связи клиенту.

5. Следует использовать систему прогнозирования участия Сбербанка, в реализации федеральных целевых программ, разрабатывать новые банковские продукты. Под «новинками» имеются ввиду новые виды услуг, операций, новое качество услуг.

Предложенные мероприятия позволят расширить деятельность Сбербанка по реализации федеральных целевых программ, по жилищному кредитованию, кредитованию сельского хозяйства, строительства, а это в свою очередь позволит активно участвовать банку в реализации не только, федеральных и региональных программ, а также предоставляем льготные условия по ипотечным кредитам для определенных категорий граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Батракова, Л.Г.* Экономический анализ деятельности коммерческого банка. М.: Логос, 2011. 368 с.

2. *Деньги*, кредит, банки: учеб. пособие / А.Ф. Поляков, Л.И. Зинина, Н.Н. Катайкина [и др.]; под общ. ред. А.Ф. Полякова; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: Принт-Издат, 2013. 240 с.

3. *Катайкина, Н.Н.* Деятельность отделения Национального банка по Республике Мордовия Волго-вятского главного управления Центрального Банка Российской Федерации в области регулирования и надзора / Катайкина Н.Н., Крысин С.И., Лаврентьева К.А. // Современные проблемы и перспективы развития банковского сектора: материалы международной научно-практической конференции (заочной). 2016. С. 150–160.

4. *Кузнецова, Е.И.* Деньги, кредит, банки. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 567 с.

5. *Лаврушин, О.И.* Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2012. 670 с.

6. *Молчанов, А.В.* Коммерческий банк в современной России: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2016. 719 с.

7. *Мягкова, М.В.* Антикризисное управление активами коммерческого банка // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе: материалы Междунар. заоч. науч.-практ.конф., посвящ. 40-летию Саран. кооп. ин-та (фил.) Рос. ун-та кооп. (Саранск, 19 окт. 2016г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв.ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С. 269–273.

8. *Официальный* сайт Центрального банка России // Режим доступа: www. cbr.ru. Дата обращения: 20.04.2017.

УДК 339.138:332.1(470.345)

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Ламкина А.А.
Саранский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Маркетинг территорий – одно из наиболее важных направлений в современном развитии и повышении конкурентоспособности нашей страны. Оно подразумевает включенность целого ряда факторов для успешной реализации и улучшения имиджа того или иного объекта, к которым можно отнести:

– притягательность;

– престиж территории/места в целом;

– привлекательность природных, материально-технических, организационных, трудовых, финансовых, социальных и других ресурсов, сосредоточенных на территории;

– возможности реализации и воспроизводства ресурсов, находящихся на территории.

Существуют различные трактовки понятия «Маркетинг территорий», исходя из которых можно выявить основные субъекты данного вида деятельности:

– производители того или иного продукта, товаров, услуг;

– потребители, покупатели, пользователи;

– государственные структуры;

– общественные структуры;

– финансовые посредники;

– информационные посредники.

Если, по мнению профессора международного маркетинга – Филлипа Котлера, маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена, то понятие конкретно территориального маркетинга, имеет спектр особенностей, которые заключаются в рассмотрении в качестве объекта продвижения не отдельно внешние или внутренние показатели и характеристики, а всю территорию в целом, как внутри самого региона, так и за его пределами, которое нацелено на создание, развитие и реализацию определенных преимуществ, присущих лишь данной территории, в ее интересах [1, с. 23].

Также еще одним наиболее важным отличием собственно маркетинга от маркетинга территории является различие в объектах внимания. Территориальный маркетинг осуществляется как внутри страны, так и, в большей степени, за ее пределами и ориентирован как на внешних субъектов по отношению к территории, так и на население, проживающее и осуществляющее свою деятельность на самой территории [2, с. 156]. А маркетинг ориентируется на продвижение товаров и услуг, осуществляемых лишь в пределах территории.

© Ламкина А.А., 2017

Рассмотрим один из видов маркетинга территории – маркетинг региона, на примере Республики Мордовия.

Республика Мордовия – субъект Российской Федерации, обладающий богатой историей и культурными традициями, зарекомендовавший себя как один из ведущих сельскохозяйственных регионов России. Но помимо сельского хозяйства в регионе успешно развиваются и функционируют такие крупные предприятия, принесшие славу не только республике, но и России в целом, как:

1. ОАО «Ламзурь», продукция которой экспортируется в 11 стран СНГ, Балтии, Западной Европы и объем продаж на внешний рынок с каждым годом стремительно растет; ГУП «Лисма» – производственная компания республики Мордовия, специализирующаяся на производстве источников света и светотехнической аппаратуры, имеющая обширную производственную базу, что позволяет производить до 77 % всей светотехнической продукции России.

2. ОАО «Электровыпрямитель» – крупнейшая российская электротехническая компания, специализирующаяся на разработке и производстве силовых полупроводниковых приборов, оборудование и изделия данного предприятия используются российскими и зарубежными предприятиями.

3. ОАО «Саранский завод «Резинотехника» – крупный производитель резинотехнических изделий в России, входящий в состав холдинга «СИБУР – Русские шины». Сегодня номенклатура выпускаемых изделий ОАО «Саранского завода «Резинотехника» представлена более 11 000 наименований, более 80 видов продукции – товары народного потребления. Завод ОАО «СЗРТ» комплектует такие автогиганты как «ГАЗ», «УАЗ», «КамАЗ», «ЗИЛ», «УралАЗ», «ПАЗ».

И это лишь малая часть предприятий, функционирующих в Мордовии, прославляющих ее и формирующих позитивный имидж территории.

Еще одним важным для региона событием и толчком для развития и привлечения инвестиций, а также повышения кадрового потенциала стало открытие в 2015 году первого в России завода АО «Оптиковолоконные системы» по производству оптического волокна для кабелей связи, медицины, оборонного комплекса, предприятий, добывающих и транспортирующих нефть и газ, эксплуатирующих сложные технические сооружения. Это в очередной раз показывает перспективность данного региона и нацеленность на постоянное развитие, усовершенствование и амбициозность целей, которая подразумевает направленность на получение наибольших выгод и больших наград.

Подтверждением этой мысли является вовлеченность региона к проведению самого крупного и масштабного проекта в ближайшей перспективе – Чемпионата мира по футболу 2018 года. Это событие главным образом меняет и улучшает позицию Мордовии как среди субъектов федерации, так и среди населения самой республики. При подготовке к проведению ЧМ 2018 года инфраструктура региона значительно улучшится: будет реализован проект продуманной дорожной системы, также будет воздвигнуто большое количество разнообразных гостиниц и гостиничных комплексов, а главное, будет построен самый крупный стадион, вмещающий в себя 45 000 мест – «Мордовия Арена».

Таким образом, необходимо еще раз отметить, что маркетинг терри-

тории это деятельность, всесторонне направленная на создание, развитие и эффективное функционирование преимуществ определенной территории в ее интересах, которая успешно реализуется в процветающем регионе – Республике Мордовия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Воронин, В.*, Целых Т. Маркетинг территории: теоретические подходы / Проблемы современной экономики, 2011.№ 4(40). 115 с.

2. *Кельбах, Е.*, Пьянков В. Маркетинг территории как инструмент повышения конкурентоспособности малых городов / Науковедение, 2014. Вып. 5(24). 265 с.

УДК 339.9

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Макарова К.В.

Научный руководитель **Лохтина Л.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Развитие мирового хозяйства в конце прошлого века породило явление глобализации экономики. Глобализация – это усиление взаимной зависимости между странами в результате роста масштабов международной торговли товарами и услугами, усиления международных финансовых потоков, движения рабочей силы и научно-технического сотрудничества [2]. Вследствие всего этого возникает новое качество связей между странами, а именно: взаимное сближение экономик, постепенная потеря ими национальных особенностей, формирование так называемой – «экономики экономик».

В экономической глобализации принимает участие большая часть мира. Новые технологии резко уменьшили стоимость транспортировки, телекоммуникаций и компьютеров, что в свою очередь сильно увеличило возможность отдельных национальных рынков интегрироваться. Структура международной торговли становится внутриотраслевой и внутрифирменной, а прямые иностранные инвестиции служат важным инструментом глобализации.

Глобализация усиливает рост международной торговли и закрепляет за странами и компаниями отдельные области специализации. С помощью глобализации возможно продлить жизненный цикл товара за счет развивающихся стран. Она открывает новые рынки для сбыта продукции и позволяет расширить производство и достичь экономии на масштабах.

Глобализация заставила мировую общественность обратить внимание на проблему распределения между странами ее выгод и издержек. Будучи объективной тенденцией развития человеческой цивилизации, глобализация открывает дополнительные возможности и сулит немалые выгоды развитию экономики отдельных стран. Благодаря этому объективному процессу достигается экономия на издержках производства, оптимизиру-

© Макарова К.В., 2017

ется размещение ресурсов в мировом масштабе, расширяется ассортимент товаров и повышается их качество на национальных рынках, становятся широко доступными достижения науки, техники и культуры.

Данный процесс влечет за собой множество последствий. Основные последствия – это глобальное разделение труда, миграция людей, капитала, производства, стандартизация законодательства, экономических процессов, а также слияния культур разных стран.

Предпосылки глобализации экономики:

1. Деятельность правительств стран направлена на интеграцию национальных экономик путем либерализации торговли, рынка капиталов, миграции рабочей силы и т. д.

2. Информационные и коммуникационные технологии бурно развиваются благодаря всемирному пользованию сетью интернет [1].

Глобализация экономики порождает следующие формы экономического и политического сотрудничества: 1) Зона свободной торговли, в которой предусматривается отказ от торговых квот. 2) Таможенный союз, в котором не только отсутствуют квоты, но также применяются единые таможенные тарифы. 3) Общий рынок – это отсутствие квот, единые таможенные тарифы, плюс свободное движение ресурсов (прежде всего – трудовых) между странами-участницами. 4) Экономический союз – это общий рынок плюс согласованная экономическая политика правительств отдельных стран. 5) Полная интеграция – это соблюдение всех условий экономического союза, дополненное унификацией – проведением общей экономической политики.

Особой формой проявления глобализации являются оффшорные зоны. Они представляют собой отдельную территорию или даже целую страну, в границах которой капиталы других стран получают налоговые льготы и возможность осуществлять различные финансовые операции в любой валюте. В современном мире существует более ста оффшорных зон.

Процесс глобализации является весьма противоречивым явлением современного мира, поскольку имеет как позитивные, так и негативные стороны.

Что касается преимуществ глобализации, то можно выделить:

– Повышение ликвидности капитала – инвесторы из развитых стран получили возможность инвестировать в развивающиеся страны; это, в свою очередь, дает выгоду не только инвесторам, но и дает серьезный толчок к развитию странам третьего мира.

– Повышение скорости информации – люди во всем мире получили возможность мгновенного обмена информацией, в первую очередь через мировые СМИ. Это дает возможность быстрого реагирования на основные события и проблемы и приносит людям ближе.

– Снижение вероятности начала войны – страны слишком тесно взаимосвязаны между собой; в такой ситуации любой вооруженный конфликт становится невыгодным.

– Доступность инновационных средств упрощения бизнеса и предпринимательства – в наше время стали доступны компьютеры, техника и Интернет, что дает шанс получать все, что нужно в бизнесе.

Также существуют недостатки глобализации:

– Безработица – транснациональные компании всегда ищут более де-

шевую рабочую силу, что заставляет их переносить производство в развивающиеся страны, такие как Китай.

– Чрезмерная зависимость одной страны от других – в последнее время кризис показал, насколько связаны страны между собой. Кооперация помогает странам развиваться, но и проблема одной большой страны автоматически становится проблемой всего мира.

– Увеличение нелегальной иммиграции - проблему развитым странам создают нелегальные иммигранты из развивающихся стран, в основном из за того, что им крайне трудно найти работу в своей стране, и они ложатся тяжелым грузом на бюджеты других государств. [3].

В результате, можно сделать вывод, что глобализация представляет собой многосторонний и сложный процесс, требующий контроля и пристального внимания. С многими недостатками глобализации сложно и практически невозможно бороться, но в данном случае необходимо заострять внимание на ее положительных сторонах и тенденциях, которые своим эффектом могут свести на нет ее негативное влияние.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богомолов, О.Т.* Мировая экономика в век глобализации. М.: Экономика, 2007. 368 с.

2. *Глобализация*: учебник / под ред. Михайлова В.А., Буянова В.С. М.: РАГС, 2008. 543 с.

3. *Ломакин, В.К.* Мировая экономика: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 735 с.

УДК 339.545:334.735

ВОПРОСЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Осипович С.Р.

Научный руководитель **Малясова М.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В 2014 г. против России была введена санкционная политика со стороны Запада и с тех пор в стране взят курс, направленный на импорт замещение. Правительство озадачилось продовольственной безопасностью страны еще в 2012 г., создавая Госпрограмму развития сельского хозяйства на 2013–2020 гг., одной из целей, которой являлось импортозамещение. Однако резко изменившиеся отношения послужили, толчком для перехода ключевых звеньев аграрной промышленности на отечественного производителя, благодаря чему подавляющее количество иностранных товаров будет со временем полностью заменено на товары российского производства. Таким образом, стратегия импортозамещения стала одним из приоритетных направлений деятельности российского правительства.

Программы импортозамещения затронули не только сельское хозяйство,но и такие сегменты экономики как информационные технологии и машиностроение. Но ключевыми проблемами импортозамещения по большей части в двух последних сегментах сыграли два фактора – резкий

© Осипович С.Р., 2017

рост цен на зарубежные комплектующие и расходные материалы и все еще высокий уровень зависимости от иностранных технологий.

На 2017 г. программа импортозамещения сельского хозяйства в России проходит с успехом, этому свидетельствует рост продаж товаров российского производства в европейских странах.

По результатам импорт замещения был введен список продуктов, которые смогут вытеснить продукцию иностранных производителей, такими являются: мясо, различные виды масел, сыр и молочная продукция.

Отмечают, что товары стали качественнее, особенно успешно развивается импортозамещение сыра. На внутреннем рынке стремительно увеличилось производство, отечественные производители намерены за несколько лет вытеснить иностранные товары с прилавков магазинов. По данным федеральной таможенной службы импортирование сырной продукции в страну снизилось почти в два раза. К 2020 г. планируется полностью перейти на отечественный ассортимент, а также на 90 % прокармливать себя самим.

Успешно складывается сбыт продукции за границу, но как же складывается ситуация на внутреннем рынке?

Специалисты считают, что устойчивый рост производства продукции и успешное импортозамещение возможны лишь при активном участие всех малых форм хозяйствования. Поскольку именно в структуре производства сельхозпродукции доля хозяйств населения составляла более 41 % на 2014 г., фермерские 10 %, а сельскохозяйственные организации 48,6 %. Именно малые формы хозяйствования производят: 26 % российского зерна, 52 % молока, 56 % мяса, 83 % овощей, 88 % картофеля. Для реализации они могут поставлять большие объемы продукции, но для стабильной реализации по хорошим ценам нет условии. Объемы производства не большие и из-за этого производителям трудно пробиться на рынок сбыта мегаполисов и конкурировать с крупными торговыми сетями. Главной проблемой хозяйствования производители называют сбыт товара.

Решением данной проблемы могут быть сельскохозяйственные кооперативы. Они имеют государственную поддержку и обладают мощной инфраструктурой, и налаженными отношениями в торговле. Но развитие кооперации не стало стратегическим развитием направлением аграрной политики. Их численность сокращается, не смотря на ряд примеров успешной работы в отдельных регионах страны.

Одной из немногих мер по поддержки потребкооперации на федеральном уровне остается субсидирование процентной ставки по кредитам на закупку отечественного сельхозсырья для переработки сроком до года. Но импортозамещение – это государственная задача и здесь требуется серьезное финансирование и меры по развитию сельскохозяйственной потребкооперации.

Однако потребкооперация не один раз доказывала свою жизнеспособность. Все трудности и проблемы она переживала вместе с государством, и ни одно социально-экономическое потрясение не смогло уничтожить ее принципы и ценности, и если правительство проведет ряд мер по ее развитию:

– реализовать проекты по строительству оптово-распределительных центров;

– укрепить нормативно-правовую базу сельхозкооперации;

– расширить направления господдержки в соответствии с Концепцией развития кооперации на селе и увеличить объемы финансирования.

Тогда достижение запланированного уровня импортозамещения в сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке России не за горами.

УДК 316.627:001.895

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ИННОВАЦИИ

Осипович С.Р.

Научный руководитель **Малясова М.М.**

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Неотъемлемой частью рыночного хозяйства является конкуренция и сейчас только за счет активной инновационной деятельности может быть достигнут высокий показатель конкурентоспособности бизнеса.

В настоящее время вопрос о социальной ответственности бизнеса все чаще становится предметом дискуссий. Поэтому необходимо внедрять в производство такие инновации, которые будут не только повышать эффективность производства, но и будут делать это производство менее опасным и вредным для общества и окружающей среды.

Сегодня не быть социально ответственным – это большой риск. К сожалению, по результатам исследования международного коммуникационного агентства «Grayling», было выявлено, что в России не имеют стратегии в области кооперативной социальной ответственности и устойчивого развития около 40% организации. Но с выходом российских организаций на международные рынки, они стали больше уделять вниманию социальной ответственности как к фактору достижения конкурентных преимуществ на долгосрочную перспективу, доля таких крупных организации в России составляет 82 %. Это необходимость, потому что кто не будет сторонником инновационных процессов, тот быстро будет устранен с рынка.

Но какими бы не были расходы на социальные проекты уровень актуальных проблем в обществе меньше не становится. Дело в том, что только сообща человечество сможет преодолеть все стоящие перед ним трудности, на пример глобальное потепление, голод, бедность и т. д.

Этому поспособствует инновационный прорыв, но каждая идея нуждается в продержке со стороны государства, частного бизнеса и общества – трех партнеров объединенных для социального развития. Так, в России обдумывают организовать Институт развития социальных инноваций, его исследования будут базовыми для создания пятилетней Программы развития социальных инноваций в России. В программу будут входить проекты по оказанию единовременной социальной поддержки, обеспечиванию функционирования малого и среднего бизнеса. Он будет ориентирован на решение социальных проблем: поможет людям с низ-

© Осипович С.Р., 2017

ким уровнем социальной адаптации в обществе получить достойные условия и качество жизни, снизит социальную незащищенность – все это будет направленно на борьбу с социальным неравенством.

Как уже было сказано, корпоративная социальная ответственность должна рассматриваться как комплексная категория, включающая инновационную и инвестиционную части. Именно эти два критерия присутствуют в компаниях, которые являются инновационными мировыми лидерами, – Microsoft, Google, Apple, и они же являются наиболее социально ответственными компаниями мира.

Таким образом, инновационное развитие это объективная необходимость для экономики и поэтому государство будет проводить политику сотрудничества с бизнесом, в форме государственного – частного партнерства.

В Европейской модели корпоративной социальной ответственности отведена особая роль инновациям. Согласно модели корпорации ориентированы на равноправное взаимодействие с различными организациями, которые отражают различные общественно значимые интересы, а они являются закрепленными законодательно. Выявленные общественные потребности удовлетворяются с учетом возможностей, предоставляемых национальной экономике и бизнесу инновационной моделью экономического развития. Данная модель хорошо функционирует в отраслях ориентированных на потребителя. Здесь внедрение инновации происходит в производственную сферу и в сферу трудовых отношений, сферу взаимодействия с окружающей средой, что становится неотъемлемой частью стратегии развития бизнеса.

За последнее десятилетие в бизнес-среде особое внимание стали уделять понятию зеленная экономика. С 2009 года Всемирный Экономический форум взял курс на зеленую экономику как за единственный путь развития. Роль данной экономики заключается в возвращении отходов производства обратно в производственный цикл, таким образом, нанося минимальный вред окружающей среде, в свою очередь, способствуя улучшению качества жизни. Главными инструментами данной экономики считаются инновационные технологии. Экономика основана ресурсо и энергосбережении, на сокращении углеродных выбросов, чистом транспорте, альтернативных источниках энергии.

Глава Правительства Дмитрий Анатольевич Медведев на Российском инвестиционном форуме 2017 сообщил, что зеленная экономика выгодна российскому бизнесу, а также, что в идеи развития энергосберегающих технологий заинтересованы предприниматели, поскольку она очень выгодна для них, а государство готово поддержать их в данном направлении.

Образец поддержания государством внедрения инновации в эксплуатацию может служить опыт Великобритании. Правительство возвращает около 12 % затраченных средств за покупку электромобиля, более того топливо – электричество для такого транспорта предоставляется бесплатно, для этого нужно всего лишь заполнить заявление для получения специальной карты.

О том, что предприятие осуществляет экологическое производство продукции, которое реализовывается в соответствии с экологическими стандартами, то есть стандартами как формы нормативных документов, в

которых определяются отдельные экологические требования, – все это указано в экологическом паспорте предприятия. В данном документе также содержаться сведения об уровне использования предприятием ресурсов как природных, так и вторичных и информация о степени воздействия его производств на природную среду и т. д.

Концепция зеленной экономики ведет к улучшению социальной ответственности, как предприятии, так и населения.

Отличный пример социальной ответственности показывает всемирно известная компания Coca-Cola в России. Она запустила федеральную программу «Разделяй с нами!». Компания стала первым и пока единственным в стране бизнесом, который организовал раздельный сбор и утилизацию упаковки. Программа разделена на две части – инфраструктурную и образовательную. В рамках инфраструктурной части предусмотрено расставлять контейнеры везде, где только можно, и собирать пластик в школах, университетах и дворах. Образовательная часть направлена на обучение населения раздельному сбору отходов. Компания намерена к 2020 году перерабатывать около 40% отходов потребительской упаковки, выпущенной компанией на рынок. Безусловно данную компанию можно считать ответственным производителем. Только в Москве и области за год образуется 10 млн. тонн бытовых отходов, а это 20 % от объема отходов страны и только 3 % поступает на переработку. В 2016 году проект стартовал в шести городах FIFA 2018: в Москве и области, Санкт-Петербурге, Саранске, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону и Казани. В ближайшем будущем планируется расширить как перечень собираемой упаковки, так и географию охвата.

Под влиянием общемировых тенденций концепция корпоративной социальной ответственности должна все больше в России приобрести практический характер и преобразоваться в форму идеологии комплексного устойчивого развития общества и бизнеса, а концепция зеленой экономики станет вектором развития общества.

УДК 334.735

ПОДБОР МОДЕЛЕЙ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Пелагейкина В.В.

Научный руководитель **Скворцова М.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Потребительская кооперация представляет собой уникальное историческое, социальное и политико-правовое явление, определяющее стремление человека к сотрудничеству, взаимопомощи и равноправию в основных сферах общественной жизни. Особый интерес вызывают потребительские кооперативы и их объединения, как один из распространенных видов некоммерческих организаций в России. Главной же целью

© Пелагейкина В.В., 2017

потребительского кооператива является удовлетворение потребностей своих членов-пайщиков, в том числе и материальных. Что в свою очередь ставит актуальным вопрос о возможности осуществления ими предпринимательской деятельности, но, постольку, поскольку это служит достижению тех целей, ради которых они созданы.

Потребительская кооперация России, которая насчитывает более 185 лет истории и обладает огромными традициями и большим человеческим потенциалом, является одной из крупнейших систем, осуществляющих заготовительную, производственную и торговую деятельность.

Вместе со страной потребительская кооперация на протяжении всего XX века переживала и взлеты, и падения, но всякий раз демонстрировала высокую эффективность кооперативного труда. Так было в предвоенные годы, когда она не только выстояла, но и окрепла. Так было в годы Великой Отечественной войны, когда активно создавались подсобные хозяйства, не прекращался выпуск товаров народного потребления. Так было в годы восстановления разрушенного войной хозяйства, когда кооператоры буквально спасали село, налаживая там нормальную жизнь. На 1960–1970-е годы выпало второе рождение потребительской кооперации, самый настоящий ее взлет.

История развития потребительской кооперации свидетельствует о том, что она смогла выжить в разных социально-экономических условиях благодаря пайщикам, которые своим постоянным интересом к ней и своим участием обеспечивают ей будущее.

Признав производственный кооператив полноценным участником рынка, наука и практика на каждом уровне иерархической системы финансовых отношений требуют разработки критериев оценки деятельности, характерных для данной организационно-правовой формы, каждый из которых будет отражать эффективность деятельности производственного кооператива.

К числу показателей, позволяющих произвести оценку степени эффективности работы организации потребительской кооперации, уровень ее конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, относится ее стоимость, максимизация которой является одной из целевых установок организации. Управление стоимостью – это интегрирующий процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации общих усилий на ключевых (для каждой организации своих) факторах стоимости.

Есть три основных направления в оценке стоимости организации.

Первое направление предполагает оценку стоимости организации как сумма всех активов (остатков, уменьшая или начиная, значение). В большинстве случаев это является материальным активом, так как оценка нематериальных активов почти всегда весьма неоднозначны. Определенно, что клиентская база и обученный персонал, заслуживают внимания, но это не всегда очевидно - какой вид. Считается, что влияние нематериальных активов проявляется через прибыли. Таким образом, оценка «активов» в большинстве случаев используется для предприятий с низким уровнем доходов.

Второе направление предполагает оценку стоимости организации «по

аналогии». Соответственно, стоимость организации определяется на основании имеющихся данных о размере последней сделки. Понятно, что если нет прецедента, значение не может быть определена таким образом.

Третье направление включает в себя оценку будущих прибылей бизнеса. Здесь стоимость бизнеса оценивается как чистая приведенная прибыль в горизонте планирования (кумулятивного) плюс остаточной стоимости материальных активов на конец периода. Эта формула является наиболее часто используемым из-за своей универсальности.

Понятие «оценка стоимости организации» можно рассматривать с двух случаях. Первый из них касается создания стоимости покупной цены, а вторая - конечно, с самим процессом его приготовления. Обратим внимание, что как синоним термина «стоимость предприятия» в литературе широко используются термины «стоимость акционерного капитала», «стоимость бизнеса». В то же время необходимо различать понятия ясно: стоимость собственных и заемных средств, а также эффективности их использования, не соответствуют друг другу.

Расчет стоимости может быть основан на выборе следующих подходов: доходный; затратный; сравнительный.

Самым популярным подходом является доходный, так как в рамках затратного подхода сложно выявить, насколько тот или иной фактор стоимости может повлиять на стоимость организации, поскольку данный поход имеет стационарный характер и не учитывает будущие периоды существования организации, а сравнительный подход также не может быть применим в отношении организации, поскольку организаций, аналогичных данной организации нет, а сравнивать с зарубежными компаниями, былобы не корректно.

Проводя регулярный мониторинг ключевых факторов стоимости организации, можно увидеть, какие показатели в наибольшей степени на нее влияют, выяснить причины снижения стоимости, а также резервы ее повышения.

УДК 330.1

МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ И СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОЗНАНИЕ

Разумкова Р.В.

Научный руководитель **Кевбрин Б.Ф.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

25 лет назад у нас было другое государство, с другой идеологией, правовой системой и, соответственно, с другой экономикой. Процесс становления рыночной экономики продолжается. Современная экономика развитых стран носит рыночный характер. Рыночная система оказалась наиболее эффективной и гибкой для решения основных экономических проблем. Она формировалась не одно столетие, приобрела цивилизованные формы. Но до сих пор не один десяток ученых бьется над вопросом, какая же экономика лучше: плановая или рыночная.

© Разумкова Р.В., 2017

Плановая экономика – форма экономического устройства, в которой средства производства в основном принадлежит государству и специальный государственный орган регулирует ассортимент и объемы производства всех товаров и услуг, цены на все продукты, величину всех заработных плат. Инвестиционные решения также принимаются централизованно.

Рыночная экономика – экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов. Это экономика, в которой только решения самих покупателей, поставщиков товаров и услуг определяют структуру распределения.

Плановая экономика и рыночная – это всего лишь способы достижения определенной цели (плана). В одном случае это способ директивно-адресного управления, в другом это бесструктурное управление. И именно управление, а не какая-то абстрактная «саморегуляция», о которой день и ночь нам с вами твердят некоторые экономические «деятели». Например, у государства есть план развития народного хозяйства, который включает в себя постройку определенного количества заводов, которые будут заниматься выпуском натуральных продуктов питания. В плановой экономике государство, в лице правительства, даст указание мэрам или губернаторам построить такие заводы и будет следить за его исполнением. В рыночной же экономике список этих заводов будет включен в категорию, которой банк с радостью даст кредит под 0 % или вообще по минусовой процентной ставке. То есть на создание нужного производства банк дает кредит и все в точности наоборот для предприятия, которое нам не нужно.

Современная модель экономики России ведет свой отчет с 1991 года – с распада Советского союза и образования Росийской Федерации. С этого момента страна сменила курс с плановой экономики на рыночную, а также интеграцию в международное экономическое пространство. С началом 1990-х годов в экономике России произошел отказ от плановой системы в пользу рыночной модели.

Однако развитие экономики России происходило не так активно, как этого бы хотелось властям. На первом этапе ВВП постоянно снижался, и лишь к 1999 году эта отрасль начала восстанавливаться. В настоящее время экономика России находится в стадии стабильного роста, обусловленного, в первую очередь, достаточно высокими ценами на нефть, а также развитием производства и сферы услуг в стране.

Однако не все отрасли экономики России развиваются сейчас одинаковыми темпами. В стране в последние годы наметился отрыв сектора услуг, который включает в себя троговлю, транспорт, связь, финансовую деятельность и т. п. Все эти виды деятельности в настоящее время идут вперед семимильными шагами. А вот добывающая и обрабатывающая промышленность развиваются и растут не так стремительно.

Производство в России представлено широким спектром областей: от тяжелого машиностроения до легкой и оптико-механической промышленности. Список товаров, которые производятся на территории России обширен и разнообразен.

Сразу стоит отметить, что развитие производства в России идет крайне неравномерно: одни отрасли развиваются вперед, а другие постепенно скатываются вниз, замедляя свое развитие. Огромную роль здесь играет не только ситуация на рынке, но и меры поддержки, которые правительство оказывает тем или иным отраслям производства в России. Например, в последнее время государство очень активно стимулирует сферу нанотехнологий, так что нанотехнологические производства развиваются особенно активно.

Изменения коллективистского мышления свойственное командно-административной системе бывшего СССР, рыночные условия: возникновение в ходе реформ многообразных форм собственности, восстановление товарно-денежных отношений, формирование дохода в зависимости от инициативы, предприимчивости постепенно меняют тип экономического мышления. Экономическое мышление непосредственно связано с потребностями и интересами людей. Осознанные потребности и интересы служат основными побудителями и стимулами целеполагающей экономической деятельности, пронизывая всю совокупность экономических отношений, они обуславливают и функционирование экономического мышления, его структурных элементов.

Экономическое сознание – особая форма общественного сознания и представляет собой отражение специфики хозяйственной деятельности и производственных отношений людей, их экономические интересы и потребности.

В экономическом сознании отражаются такие общественные явления, как экономика, экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, экономико-математические модели, экономическая политика, экономическая самостоятельность, экономические кризисы, экономический плюрализм и т. д. В экономическом сознании общества отражается понимание соотношения между экономической деятельностью и теми общественными, политико-правовыми условиями, в которых совершается экономическая практика. Экономическое сознание – это та форма общественного сознания, в которой отражены экономические знания, теории, оценки социально-экономической деятельности и общественные потребности. Экономическое сознание формируется под влиянием конкретно-исторических условий и определяется объективной необходимостью осмысления происходящих социально-экономических изменений. Экономическое сознание, осмысление и совершенствование нацелено на существующей экономической реальности.

Чувства, эмоции, настроение, связанные с работой, мотивы деятельности, стимулы к труду, материальная заинтересованность, трудовой энтузиазм или наоборот апатия, удовлетворенность или неудовлетворенность своим занятием, характером и содержанием труда, заработной платой образуют социально-психологический аспект экономического сознания. Идеологический аспект включает систему идей, теорий, взглядов, обосновывающих экономическую политику государства, класса, партии, идеи и теории, выражающие экономические интересы социальных групп.

УДК 339.137.2:334.735(470.345)

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ РОЗНИЧНЫХ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Чекунова О.А.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Проблема управления конкурентоспособностью является решающим фактором коммерческого успеха торгового предприятия любого размера. В связи с этим управление конкурентоспособностью становится необходимым условием успешного функционирования розничного предприятия, а существующая проблематика отсутствия подходов к вышеуказанному процессу определяет актуальность темы исследования. В большинстве кооперативных розничных торговых предприятий управление конкурентоспособностью либо отсутствует, либо находится на стадии планирования. Проблема его формирования требует дальнейшего изучения, что обусловило выбор темы исследовательской работы, постановку целей задач и структуру исследования.

Основной целью нашего исследования являлось изучение тенденции и особенности развития рынка розничной торговли в регионе и конкурентные позиции розничной торговли системы потребительской кооперации.

В ходе проведения научного исследования нами использованы различные приемы и методы обработки информации. Среди них, такие как сравнение, группировка, горизонтальный и вертикальный анализ, синтез, графический метод, методы экспертных оценок, приемы научной абстракции и аналогии и другие.

Розничная торговля один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики. В структуре валового национального продукта торговля занимает лидирующие позиции.

По результатам исследования мы получили, что темпы развития розничной торговли в Республике Мордовия самые низкие по приволжскому Федеральному Округу. Этому способствуют причины объективного характера, которые мы раскрываем в ходе исследования. Приоритетной была задача оценить конкурентные позиции розничной торговли системы потребительской кооперации и их место на рынке розничной торговли города Саранска. Для этого использовали инструменты стратегического анализа. Общий итог исследования представлен в выводной части. В проектной части мы считаем, что необходимо предложить управленческие решения по повышению конкурентных позиций предприятий розничной торговли потребительской кооперации.

В ходе участия в проектных сессиях и рекомендаций экспертов мы сделали определенные улучшения по нашему проекту. Сначала определили вызовы предприятий розничной торговле потребительской кооперации в регионе. И как один из ответов на них предлагаем Партнерский проект интеграции кооперативных организаций с торговыми сетями города, которые мы рассматривали в работе – «Создание фирменной торго-

© Чекунова О.А., 2017

вой витрины кооперативной организации в отдельных предприятиях торговой сети».

Эффективность подобного рода интеграции для кооперативной организации определяется тем, что:

Во-первых, большинство потребителей принимает решение о покупке именно на месте реализации товара и то как оформлена витрина (есть ли витрина) играет важную роль в принятии положительного решения о приобретении.

Во-вторых, расширяется представленность продукции кооперативной организации в рознице. Маркетинговая поддержка партнерского проекта, по нашему мнению, должна содержать:

1. Активное использование промоутеров, то есть продавцов, работающих в торговом зале с покупателями, и являющихся соответственно сотрудниками торговой сети.

По мнению экспертов, на выбор потребителя конкретных товаров в 45,0 % случаях влияют консультанты.

2. Мероприятия по стимулированию сбыта торговой точки (дистрибьютора) и конечного покупателя.

Для стимулирования торговой точки можно использовать такие методы, как: мотивация за количественную и качественную представленность, мотивация за продажу установленного объема продукции, мотивация за покупку, мотивация за продажу и др.

Для стимулирования конечного покупателя можно использовать такие методы, как: подарок за покупку, розыгрыш призов скидки и др.

УДК 174:657

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА БУХГАЛТЕРА

Азоркина Н.С.

Научный руководитель **Булычева Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Общепринято, что этика характеризует человеческие взаимоотношения в моральном и нравственном планах по соблюдению сложившихся в жизни или подготовленных обществом правил или норм поведения. Она определяет правильность и ошибочность действий. Некоторые из них могут быть потенциально противозаконными, например, искушение принести канцелярские принадлежности с работы для использования их дома. Другие – не противозаконны, но в такой же степени неэтичны, например, решение не говорить студенту-одногруппнику, пропустившему занятие, о том, что объявили о проведении экзамена на следующем занятии. Когда компания использует ложную рекламу, обманывает покупателей, загрязняет окружающую среду, плохо обращается с сотрудниками или вводит в заблуждение инвесторов, представляя им ложную финансовую отчетность, это значит, что руководители и другие сотрудники приняли осознанное решение вести себя неэтично. Таким образом, этичное поведение в компании является непосредственным результатом действий и решений сотрудников компании [2].

Профессиональная этика – это кодекс поведения, применимый к профессиональной практике. Так же, как и этические нормы компании, профессиональные этические нормы являются набором действий отдельных личностей. Как представители профессии бухгалтеры несут ответственность за поддержание высочайших этических стандартов не только перед своими работодателями и клиентами, но и перед обществом в целом. Каждый человек, становящийся бухгалтером, несет ответственность за поддержание высоких стандартов профессии, независимо от области бухгалтерского учета, в которой этот человек задействован.

Профессиональный подход и поведение влияют на экономическое благосостояние всей страны. Это налагает на бухгалтеров ответственность за соблюдение общественных интересов. Следовательно, профессия бухгалтера общественно значима. Бухгалтера смогут оставаться в

© Азоркина Н.С., 2017

таком привилегированном положении только в том случае, если они будут предоставлять обществу свои услуги на высоком уровне, полностью оправдывая общественное доверие, так как пользователи финансовой информации полагаются на объективность данных и порядочность бухгалтеров в коммерческой деятельности. Именно поэтому представители бухгалтерской профессии всего мира заинтересованы в соблюдении не только высокого уровня качества работы, но и этических требований, призванных обеспечить такой уровень [3].

Исторически сложились традиционные правила для бухгалтеров ведению бухгалтерского учета и по взаимоотношению с клиентурой. Достаточно отметить правила поведения бухгалтеров, описанные в трактате Луки Пачоли «О счетах и записях». Права и обязанности первых бухгалтеров в России были учреждены Петром I.

В последующем отдельные правила поведения были определены в официальных Положениях о главных бухгалтерах, где регламентировались функции бухгалтеров, их права, обязанности и ответственность перед обществом.

Впервые свод правил поведения бухгалтеров в виде Кодекса этики был сформулирован и провозглашен только в конце прошлого столетия (1998 г.) Международной федерацией бухгалтеров.

В нашей стране Правила поведения бухгалтеров появились в начале нынешнего столетия в виде Кодекса этики членов Института профессиональных бухгалтеров России (ИПБ), разработанного и утвержденного неправительственной некоммерческой Общественной профессиональной организацией.

В основе этого кодекса лежит ответственность перед общественностью, включая клиентов, кредиторов, инвесторов и всех остальных, кто полагается на работу бухгалтера.

В качестве основных этических принципов выделяются следующие.

1. Честность. Это не только отсутствие лжи, но и отсутствие умолчания и обязательство действовать прямо, а не искать обходные пути.

В частности, данный принцип стоит рассматривать как отсутствие сознательной связи профессионального бухгалтера с неполной, лживой или вводящей в заблуждение информацией. Это может касаться не только отчетности, содержащей недостоверную информацию, но и рекламного объявления, содержащего, например, обещание составить годовую отчетность любой компании за один день.

Качественная информация, с точки зрения Кодекса этики, не должна содержать неясностей, пропусков, необдуманных заявлений и тому подобное. Если профессиональный бухгалтер неосознанно оказался связанным с такой информацией, внесение в нее изменений снимает с него ответственность за такой поступок.

2. Объективность. В работе следует избегать предвзятости, конфликтов интересов, чрезмерной зависимости от чужого мнения.

Объективность – это тот принцип, который в основном подвержен угрозам его нарушения, что, как правило, влечет за собой нарушение других принципов.

3. Профессиональная компетентность и должная тщательность. Каждый профессиональный бухгалтер и аудитор должен достигнуть профес-

сиональной компетентности и поддерживать свой профессионализм на таком уровне, чтобы клиент или работодатель получал профессиональные услуги с учетом последних практических, законодательных и технических достижений.

При этом профессиональный бухгалтер несет ответственность не только за себя, но и за лиц, которые работают под его началом – он обязан удостоверится в их профессиональной компетентности и организовать надлежащий надзор за их работой.

4. Конфиденциальность. Конфиденциальная информация, полученная в процессе выполнения своих обязанностей, не может быть раскрыта, за исключением случаев, когда на это имеется разрешение клиента или работодателя либо раскрытие этой информации обязательно по закону.

Нельзя использовать конфиденциальную информацию в своих интересах или в интересах третьих лиц.

Требование о сохранении конфиденциальности распространяется на профессионального бухгалтера и по окончании сотрудничества с этим клиентом или работодателем. Сроков давности по соблюдению конфиденциальности не установлено. Вместе с тем профессиональный опыт, приобретенный в процессе сотрудничества с клиентом, использовать можно и нужно.

5. Профессиональное поведение. Профессиональный бухгалтер не должен преувеличивать, с одной стороны, свои возможности, квалификацию и опыт, а с другой стороны, пренебрежительно отзываться о работе других профессиональных бухгалтеров [1].

Кроме перечисленный этических принципов профессиональный бухгалтер в повседневной деятельности и общении с людьми должен придерживаться общих этических принципов, таких как уважение к ценности и достоинству личности, терпимость, открытость, преданность делу и т. п.

Бухгалтер должен проявлять должную тщательность во всех аспектах своей деятельности, компетентно и старательно выполняя профессиональные требования. Например, бухгалтер не должен соглашаться на работу, для выполнения которой у него нет должной квалификации, даже при риске ухода клиента в другую фирму; небрежная работа просто недопустима. Управленческие бухгалтеры также несут этическую ответственность: быть компетентными в своей работе, сохранять информацию в тайне, кроме тех случаев, когда им это разрешено или когда раскрытие информации требуется законом, быть честными и избегать конфликтов интересов, а также передавать информацию объективно и непредвзято.

В заключение необходимо отметить, что соблюдение положений и правил этического Кодекса имеет чрезвычайно важное значение для бухгалтеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кодекс* этики профессиональных бухгалтеров – членов НП «ИПБ России». Утвержден решением Президентского совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» (протокол № 10/16 от 24 ноября 2016 г.).

2. *Виговская, М.Е.* Профессиональная этика и этикет: учеб. пособие для бакалавров. М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2014. 144 с.

3. *Герасимова, Л. Н.* Профессиональные ценности и этика бухгалтеров и аудиторов : учебник для бакалавриата и магистратуры. М. : Издательство Юрайт, 2014. 318 с.

УДК 657:658.15

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Белоглазова Д.А.

Научный руководитель **Булычева Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Концепция сбалансированной системы показателей (ССП) позволяет сориентировать управленческий учет на использовании о происходящем как внутри, так и снаружи предприятия.

На современном этапе развития, управленческий учет на предприятии представляет не просто учетную систему, но и начинает становиться основным ядром всей системы в целом. Другими словами, современный управленческий учет, является интегрированной системой управления предприятия, которая формирует и обеспечивает информацию о результатах деятельности, как всего предприятия, так и отдельных структур подразделения.

Итак, об основной цели внедрения и использования современной системы управленческого учета на предприятии можно сказать, что на основе оперативного и детализированного сбора систематизации и анализа информации для принятия обоснованных управленческих решения является достаточное и своевременное обеспечение все уровней управления.

Выделяют основные задачи использования управленческого учета:

1. Учет и отражение внешних условий, влияющих на деятельность предприятия для оценки эффективности его развития.

2. Использование для прогнозирования, планирования, учета и анализа комплексной системы качественных и количественных показателей.

3. Контроль реализации внутренних процессов предприятия, внедрение различных изменений в целях повышения эффективности, а также повышение конкурентоспособности.

Так использование результатов оценочных показателей в управленческом учете – позволяет настроить функционирование предприятия на достижение поставленных целей и задач.

Структуризация и группировка данных управленческого учета по функциям и задачам позволяет определить основные и вспомогательные центры ответственности, что очень важно при подготовке и принятии управленческих решений.

Следовательно, требования бизнес-процессов к качеству реализации должны быть четко прописаны в виде понятных процедур, инструкций. В процессе прогнозирования в управленческом учете необходимо оценить внешние и внутренние факторы.

Реализация бизнес-процессов и операций могут применяться в качестве основы для регламентации управленческого учета:

1. Внешние стандарты и нормы, в первую очередь относят нормы соответствующие законодательству, регулирующие деятельность экономических субъектов ,таких как: гражданское, налоговое, экологическое и т. д.

© Белоглазова Д.А., 2017

2. Внутренние стандарты и нормы, к ним в первую очередь относят взаимоотношения с клиентами, заключение договоров, мотивацию персонала и т. д.

Информация из внешних и внутренних источников осуществляется с помощью методов экономических исследований. Последующий анализ первичной информации осуществляется с помощью методов проведения экспериментов, экспертных оценок, сценарного и ситуационного моделирования. Система управленческого учета направленного на достижение указанных стратегических целей, позволяет разработать программы приоритетных мероприятий.

Система сбалансированных показателей создана с целью исследования деятельности предприятия, взаимосвязанных между собой проекцией.

Для контроля показателей, в результате которого будут выявляться отклонения фактических значений от нормативных.

Мониторинг ССП проводится на протяжении всего периода реализации сбалансированной системы показателей. Мониторинг также предусматривает сравнение и анализ целевых показателей за отчетный период с показателем за предыдущий период. По итогам принимаются решения для развития предприятия с целью повышения эффективности.

ССП - это не просто система контроля, это серьезнейший аналитический инструмент, внедрить в большую компанию - очень сложная задача. С помощью ССП открываются новые возможности, которые позволяют регулировать приобретение нематериальных активов.

Система сбалансированных показателей позволяет связать стратегию компании с показателями, которые специально разработаны для различных уровней управления.

В настоящее время различные секторы экономики находятся в эпицентре внимания, в которых основной упор делается на внедрение новых информационных технологий, развитие менеджмента и т. д.

ССП представляет собой синергию объективных, поддающихся количественному учету результатов, и субъективных в некоторой степени произвольных параметров будущего роста и развития предприятия.

При правильном использовании сути данной концепции, определении набора показателей управленческого учета и анализа, необходимых для достижения стратегической цели и задач, разработка и внедрение ССП обеспечивает повышение эффективности деятельности, как одного сотрудника, так и предприятие в целом.

УДК 657:658.15

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ НЕИЗБЕЖНОСТЬ?

Брейкина Е.А.

Научный руководитель **Булычева Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Для нормального функционирования любого хозяйствующего субъекта необходимо осуществлять качественное управление его хозяйственной деятельностью. Этот процесс осуществляется в виде определенной последовательности управленческих решений, эффективность которых можно изучить посредством сопоставления информации о промежуточных и конечных результатах.

Управление хозяйственной деятельностью необходимо для составления и выполнения планов, контроля и анализа их исполнения, для повышения эффективности производства за счет снижения себестоимости продукции, работ, услуг, повышения ее качества, что в совокупном итоге приносить прибыль предприятию, обеспечивая его конкурентоспособность.

Для учета всех хозяйственных функций на предприятии должен осуществляться постоянный контроль и учет всех операций. Конечно, для этих целей предназначен бухгалтерский учет, но только ли он выполняет все учетные функции?

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют две подсистемы: бухгалтерский финансовый и бухгалтерский управленческий учет. А в общем виде, вся система бухгалтерского учета организации подразделяется на: финансовый, налоговый, управленческий, оперативный и статистический учет.

Роль бухгалтерского финансового учета нельзя не до оценивать, ведь для него характерно соблюдение общепринятых бухгалтерских принципов, применение денежных единиц измерения, периодичность, объективность и выделение в качестве главного объекта анализа деятельность организации в целом.

А нужен ли современному предприятию бухгалтерский управленческий учет? Что он представляет и является ли он необходимым?

Управленческий учет – представляет собой достаточно новую отрасль экономических знаний. Однако в этом и заключается его преимущество, так как именно на стыках наук, при использовании разных научных методов происходят существенные прорывы к новым знаниям и технологиям. Предприятия и предприниматели, которые работают в условиях реального рынка, могут по достоинству оценить все возможности управленческого учета.

Под управленческим учетом понимают систему сбора, измерения и обработки информации о затратах и результатах хозяйственной деятельности предприятия. Учет предназначен для оценки эффективности хозяйственной деятельности с целью планирования, прогнозирования, повышения конкурентоспособности и устойчивости предприятия.

Основной целью управленческого учета является предоставление ру-

© Брейкина Е.А., 2017

ководству организации полного комплекса информации о фактических, плановых и прогнозных показателях функционирования предприятия как экономической и производственной единицы. Своевременный учет представляет: сбор и группировку затрат, распределение их по объектам учета, а также формирование необходимой информации о внешнем окружении с целью обеспечения возможности принимать экономически взвешенные управленческие решения.

Основное предназначение управленческого учета состоит в удовлетворении информационных потребностей внутренних пользователей (управленческого персонала организации) и принятия оперативных и прогнозных управленческих решений. Получаемая информация является конфиденциальной и не подлежит оглашению. Именно управленческий учет несет основную нагрузку, обеспечивая принятие квалифицированных управленческих решений, и им занимаются профессионалы высокого уровня. Многие элементы управленческого схожи с традиционными понятиями бухгалтерского, оперативного и статистического учета, финансово-экономического анализа. Отличительными элементами управленческого учета являются полезность, своевременность и понятность получаемой информации.

В современных условиях управленческий учет через свои функции выступает в качестве основного информационного фундамента управления внутренней деятельностью организации, ее стратегией и тактикой, способствует принятию адекватных управленческих решений, которые основаны на рациональных и логических аргументах, выявляет факторы и резервы увеличения эффективности деятельности.

Хочется отметить, что эффективность управленческой деятельности во многом зависит от своевременности и качества принимаемых решений. Главное преимущество управленческого учета – это его гибкость и возможность использования всевозможных различных вариантов.

Оперативность принятия решений является одним из ключевых моментов управленческого учета, ведь для многих предприятий, наиболее актуальна информация в определенный период времени или ежедневно, и бухгалтерская отчетность в конце месяца не является столь полезной, актуальной и важной

Осознавая необходимость ведения управленческого учета, руководители сталкиваются с некоторыми трудностями, а именно – как же его вести? Существующие сегодня техники ведения управленческого учета можно разделить на две большие подгруппы: учет по бюджетным статьям и учет по счетам. Первый вариант учета предполагает отражение хозяйственных операций по всем статьям, которые логично к ним относятся, и главное здесь – «ничего не забыть».

Подход на основе управленческих счетов менее субъективен – каждая операция, аналогично бухгалтерской, проходит по дебету и кредиту взаимосвязанных счетов, вызывая симметричные изменения во всей учетной системе.

Основным преимуществом постатейного учета является простота и наглядность для управленцев, далеких от бухгалтерских понятий, а подхода на основе счетов – гарантированная корректность при отражении операций и, в конечном итоге, при сведении баланса.

Эти две системы не отвергают друг друга, и, более того, учет по счетам включает в себя постатейный как неотъемлемую часть.

При таком варианте реализации управленческие счета в качестве одного из своих свойств имеют аналитику «Статья бюджета», через которую вводимые данные отражаются не только по счету, но и статье. Такая кажущаяся на первый взгляд сложность на практике уже хорошо отработана методически и поддерживается программными средствами.

Управленцы предприятий, решая вопрос о ведении управленческого учета, зачастую воспринимают его как неизбежность и выбирают следующее. Либо управленческому учету вообще не уделяется должного внимания, либо проводят чрезмерное усложнение и детализацию учетных структур. Отсюда возникают огромнейшие и трудно читаемые списки статей, содержащие одновременно данные по направлениям деятельности, товарам, регионам, контрагентам, а в худших случаях – такие разнородные показатели, как доходы, поступления, задолженности и инвестиции друг рядом с другом.

Управленческий учет, дающий возможности оценить состояние организации и динамику его развития, сталкивается со сложностью организации внедрения на предприятиях и обеспечение надлежащего функционирования управленческого учета. Облегчить процесс ведения данного учета помогает автоматизация. В последнее время активно разрабатываются программы, способные облегчить управленческий учет.

В настоящее время для предприятий крупного, среднего и малого бизнеса существует неизбежная необходимость во внедрении и эффективном использовании управленческого учета. Только совместными стараниям и грамотным учетом, который охватывает все стороны функционирования предприятия и предполагает дальнейшее его развитие, возможно добиться принятия обоснованных управленческих решений и оптимизации деятельности предприятия. Управленческий учет со всех точек зрения – необходимая и неизбежная часть учета на предприятии.

УДК 657:334.012.64”2017”

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В 2017 г.

Вельмискина О.В.

Научный руководитель **Гудожникова Е.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Каждый год несет за собой какие-либо изменения в законодательстве. 2017 год не стал исключением, а возможно даже побил все рекорды по количеству и масштабу поправок.

Среди основных изменений в законодательстве можно выделить следующие.

Произойдет переход на онлайн-кассы. Онлайн-касса – это контрольно-кассовая техника, обладающая функцией передачи информации о рас-

© Вельмискина О.В., 2017

четах через специального оператора в налоговую инспекцию в режиме онлайн.

Применение онлайн-касс, как для крупного, так и для малого бизнеса, станет обязательным с 1 июля 2017 года. Прежде всего, применение касс обязательно тем, кто не использовал их ранее, т.е. для плательщиков ЕНВД и предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения. Об этом сказано в новой редакции Федерального закона о применении контрольно-кассовой техники № 54-ФЗ.

Одним из главных нововведений 2017 года является то, что изменились условия применения пониженных тарифов у предприятий на УСН. Так, например, по пониженным тарифам взносы можно будет платить тем фирмам, доход которых не выше 79 млн. руб. за год. Сейчас для применения пониженного тарифа установлено другое ограничение: доля доходов предприятия от реализованной продукции и (или) оказанных услуг должна быть меньше 70 % в общем объеме доходов.

Если при применении пониженных тарифов в течение налогового периода произошло превышение указанного предела, то «упрощенец» должен пересчитать налогооблагаемую базу с начала периода, а затем уточненные расчеты.

Еще одним не маловажным изменением явилось то, что с 2017 года размер доходов для перехода на УСНО увеличился с 45 до 90 млн. руб. Новый лимит доходов при УСНО вырос до 120 млн. руб., а лимит по остаточной стоимости – до 150 млн. руб. Средняя численность сотрудников на предприятии не должна превышать 100 человек.

Кроме того, предельный размер доходов, который ограничивал право организаций переходить на УСН, увеличен. Теперь на «упрощенку» смогут переходить организации, доход которых за 9 месяцев текущего года (года, в котором организация переходит на УСН) не превысит 90 млн. руб. Причем ежегодная индексация на коэффициент-дефлятор будет приостановлена до 1 января 2020 года. Эти новшества будут применяться при переходе на УСН с 1 января 2018 года. Теперь льготную «упрощенку» могут применять и более успешные компании.

На спецрежим с 2017 года могут переходить только те предприятия, размер доходов которых за 9 месяцев 2016 года не превысил 59 805 тыс. руб.

Еще одним изменением 2017 года будет то, что ИП-работодатели, применяющие ЕНВД, увеличат свой вычет. Такие работодатели смогут уменьшить свой единый налог на вмененный доход на сумму страховых взносов, которые уплачивают не только за своих работников, но и за себя.

Очень важным является то, что 2017 год не станет последним для ЕНВД. Эта система налогообложения продлена до 1 января 2021 года для 14 направлений бизнеса.

На 2017 год установлены новые значения коэффициентов-дефляторов. Так, коэффициент-дефлятор для УСН на 2017 составит 1,425 (вместо 1,329). При ПСН будет применяться коэффициент 1,425 (сейчас он составляет 1,329). Для целей НДФЛ значение коэффициента равняется 1,623 (вместо 1,514). А вот коэффициент-дефлятор для ЕНВД оставлен на прежнем уровне – 1,798.

Еще одно изменение, которое коснется ИП. Ранее действовала норма,

в соответствии с которой предпринимателю, не представившему в ИФНС данные о своих доходах, отделение ФСС производит взыскание фиксированных взносов в максимальном размере. В Налоговом кодексе РФ, в статье посвященной страховым взносам, такого положения нет. Но зато появилось другое: теперь, если ИП не уплатит страховые взносы, а сведения о доходах представляет, то налоговая инспекция сама определит задолженность по взносам на основе предоставленных сведений.

В 2017 году отменят свидетельства о регистрации ИП и юридических лиц. В налоговой инспекции будут выдавать не свидетельства о регистрации, а листы записи ЕГРЮЛ и ЕГРИП. Существенных изменений не будет, процедура регистрации остается прежней, но вместо привычных бланков ИП и юридические лица получат выписки из реестров по формам, установленным приказом ФНС.

В 2017 будет официально закреплен сервис «Личный кабинет», как один из способов предоставления в налоговую инспекцию ряда документов предприятиями, как малого, так и крупного бизнеса. Так, например, с 1 января 2017 года все пояснения к декларации по НДС, требуемые налоговой инспекцией, нужно подавать только в электронном виде. При этом, предоставленные пояснения от налогоплательщиков в бумажном вид, будут считаться недействительными, и их могут привлечь к ответственности (статья 88 Федерального закона от 1 мая 2016 № 130-ФЗ).

Кроме того, за непредставление (несвоевременное представление) в налоговый орган по его запросу пояснений, предполагается штраф в размере 5000 рублей за первый случай и 20 000 рублей за повторное в течение года нарушение.

Раньше эти штрафы тоже существовали, но относились в целом за непредставления сведений, а не пояснений по декларациям. С 1 января 2017 года за отказ в даче пояснений оштрафуют так же, как за непредставление сведений.

Таким образом, можно сказать, что государственная политика в отношении малого бизнеса носит все больше стимулирующий характер, но, вместе с тем, принимаемые законопроекты не всегда способствуют уменьшению проблем и барьеров в сфере малого бизнеса, снижению со стороны государства финансовой нагрузки, особенно в долгосрочной перспективе.

УДК 37:657

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ БУХГАЛТЕРОВ

Гладилина Т.В.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На сегодняшний день актуальной проблемой для различных организаций является обеспечение профессиональными бухгалтерскими кадрами. Несмотря на наличие многочисленных учебных заведений, которые

© Гладилина Т.В., 2017

готовят специалистов по данному направлению, качество знаний студентов иногда не удовлетворяет работодателей.

Одним из ключевых путей решения проблемы является изменение системы образования для усовершенствования. Важность бухгалтерской профессии признана абсолютно во всем мире. Международное профессиональное сообщество определяет систему подготовки кадров и развития профессиональной квалификации. Профессия «бухгалтер» требует постоянного развития.

В связи с ратификацией Россией Болонского соглашения планируется определить новые ФГОС (Федеральные государственные образовательные стандарты), которые будут отличаться от предыдущих разделением понятий «результат образования (обучения)» и «профессиональная квалификация».

Квалификация по образовательному стандарту определяет готовность студента к самостоятельному построению познавательной деятельности, которая обеспечивается совокупностью компетенций: определять дефицит в информации, в том числе профессионально значимой, находить ее, структурировать, осваивать и применять. Своего рода это стремление к продолжению образования, самообразованию, готовности реализовать принципы обучения в течение всей жизни на практике. На языке ФГОС такое стремление описывается профессиональные компетенции.

Профессиональная компетенция, по мнению А.К. Марковой, включает в себя следующие понятия:

– специальная профессиональная компетентность, т. е. владение особыми знаниями и умением их применять в работе;

– социальная профессиональная компетентность – владение профессиональной этикой и приемами делового общения;

– личностная профессиональная компетентность – владение способами самовыражения и саморазвития;

– индивидуальная профессиональная компетентность – способность к творческому проявлению своей индивидуальности [1].

Система подготовки бухгалтеров в различных странах уже включена в международную систему, в России процесс такой интеграции находится в стадии развития. Необходимо так же принять во внимание требования, которым студенты должны удовлетворять, чтобы стать грамотными специалистами.

В странах Европейского Союза (ЕС) выделяют следующие основные компетенции, которыми должно обладать современное поколение выпускников в Европе:

– политические и социальные компетенции – способность принимать ответственность, участвовать в принятии групповых решений, решать конфликты ненасильственно;

– межкультурные компетенции – необходимы для контроля и препятствования проявлению расизма и развития нетолерантности; уважения других культур, языков и религий;

– владение устной и письменной речью – необходимы для работы и социальной жизни;

– компетенции, связанные с возрастанием информатизации общества [2].

Умение ими владеть, понимать их применение, слабые и сильные стороны относится к способности учиться на протяжении всей жизни.

Первое профессиональное объединение бухгалтеров в России возникло в 1887 году. А первая специальная учебная программа для бухгалтеров, по окончании которой совет общества выдавал свидетельство, была разработана в 1897 году.

На сегодняшний день в России наиболее авторитетным профессиональным сообществом бухгалтеров является институт профессиональных бухгалтеров России (ИПБР). Сформированный в 1998 году ИПБР представляет собой довольно разветвленную сеть образовательных учреждений, которые занимаются подготовкой и аттестацией профессиональных бухгалтеров.

Институт профессиональных бухгалтеров – это одна из немногих профессиональных организаций, которая представляет интересы отечественных бухгалтеров и аудиторов на международном уровне, являясь членом Международной Федерации бухгалтеров (IFAC) [3].

Основной целью международной федерации бухгалтеров (IFAC) является становление профессии бухгалтера во всем мире путем установления и содействия выполнению высококачественных профессиональных стандартов, среди которых основополагающими для развития бухгалтерской профессии являются образовательные стандарты.

Разработкой стандартов, инструкций и документов по вопросам доквалификационного образования, а также развития (повышения квалификации) бухгалтеров занимается Комитет по образованию, действующий в Правлении Международной федерации бухгалтеров (МФБ).

В концептуальной основе международных положений по образованию МФБ раскрываются различия понятий «способности» и «компетентности» специалистов.

Способности – это профессиональные знания, навыки и ценности, этика и отношение, которые необходимы для демонстрации компетенции.

Способности считаются качествами специалиста, которые предоставляют ему возможность выполнять свои функции. Наличие способностей указывает на то, что специалист способен компетентно работать в коллективе.

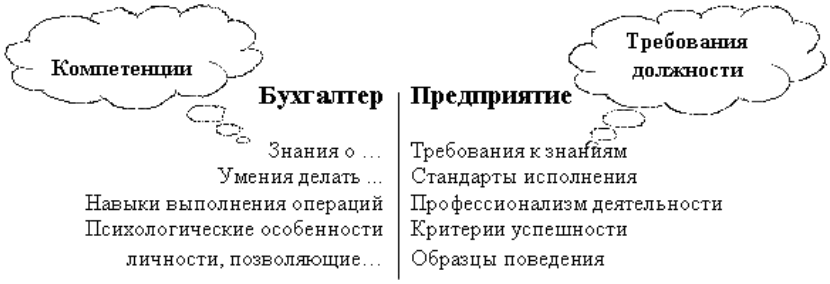
Компетентность – это способность выполнять профессиональную роль по определенному стандарту с учетом реальной рабочей обстановки. Когда человек, благодаря способностям, выполняет поставленные задачи по указанным стандартам, компетентность считается достигнутой (т. е. человек становится компетентным).

Компетентность означает продемонстрированное умение выполнять соответствующие роли и задачи по требуемым стандартам. Если термин «способность» относится к качеству человека, обеспечивающего потенциал для выполнения работы, то термин «компетентность» означает фактическую демонстрацию результатов работы [4].

Компетенция – это способность бухгалтеров выполнять работу в соответствии с должностными требованиями, а должностные требования - это задачи и стандарты их выполнения, принятые на предприятии (рисунок).

Профессиональные бухгалтера во всем мире осуществляют в обществе важную роль, оправдывая общественное доверие, они должны

предоставлять обществу свои услуги на высоком уровне, так как пользователи финансовой информации полагаются на объективность данных и порядочность бухгалтеров. По этой причине бухгалтера всего мира заинтересованы, как и работодатели, в соблюдении не только лишь высокого уровня работы, но и этических требований, которые обеспечивают такой уровень.



Компетенции и требования должности бухгалтера

Именно поэтому МФБ приняла «Кодекс этики члена Института профессиональных бухгалтеров России» в 1999 году. Кодекс представляет собой совокупность требований, предъявляемых к бухгалтерам во всем мире, и считается образцом для национальных этических рекомендаций [5].

Кодекс устанавливает, что цели бухгалтерской профессии состоят в выполнении работы в соответствии с самыми высокими стандартами профессионализма, в обеспечении наиболее лучших итогов деятельности и в целом в выполнении требования о соблюдении общественных интересов. Эти цели обусловлены соблюдением четырех ключевых требований, установленных в Кодексе:

– достоверность – в обществе существует необходимость в достоверной информации и надежных информационных системах;

– профессионализм – существует необходимость в специалистах в области бухгалтерского учета. В статье 12 Кодекса, пункт 12.1. говориться: «Член ИПБ обязан обеспечить высокое качество оказываемых им услуг. Для этого необходимо обладать высоким уровнем профессиональной компетентности», и в статье 13, пункт 13.3.: «Член ИПБ должен стремиться постоянно повышать свою профессиональную компетентность» [6];

– качество услуг – необходима уверенность в том, что все услуги, предоставляемые профессиональными бухгалтерами, соответствуют стандартам качества;

– доверие – пользователи услуг бухгалтеров должны быть уверены в существовании основ профессиональной этики, регулирующих предоставление таких услуг.

Институт профессиональных бухгалтеров России ежегодно проводит конкурс «Лучший бухгалтер России». В нем может принять участие и

проверить свои знания любой желающий. Среди студентов различных ВУЗов проводится конкурс «Лучший молодой бухгалтер». Основными целями конкурсов являются:

– повышение профессионального мастерства и качества работы бухгалтера;

– рост престижа и общественной значимости профессии бухгалтера;

– популяризация профессии бухгалтера и привлечение новых членов.

Конкурс проводится в форме тестирования на официальном сайте ИПБ России. Участники конкурса могут проходить тестирование по нескольким номинациям. Дополнительно участникам конкурса предоставляется возможность проверить свои знания в справочных правовых системах «Гарант» и «КонсультантПлюс». При успешном прохождении дополнительного тестирования конкурсанты получают специальные свидетельства [7].

Таким образом, в настоящее время, делается все возможное, что бы привлечь в профессию бухгалтера новые кадры, что бы сделать ее более престижной, востребованной, интересной. Кроме того, каждый бухгалтер, должен отвечать следующим требованиям:

1. Порядочность. Профессиональный бухгалтер должен быть откровенен и честен при предоставлении им профессиональных услуг.

2. Объективность. Профессиональный бухгалтер должен быть справедлив и избегать предвзятости, конфликта интересов.

3. Профессиональная компетентность и тщательность. Профессиональный бухгалтер должен предоставлять услуги с должной тщательностью и старательностью.

4. Конфиденциальность. Профессиональный бухгалтер должен соблюдать конфиденциальность информации, которая получена в ходе предоставления услуг, и не должен разглашать ее.

5. Профессиональное поведение. Профессиональный бухгалтер должен действовать таким образом, чтобы это соответствовало хорошей репутации профессии, и должен воздерживаться от какого-либо поведения, которое бы могло нанести ущерб этой репутации.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Шкурякова Н.Н.* Баланс профессии «бухгалтер» [Электронный ресурс] // URL: http://zaznaniem.ru (дата обращения 11.03.2017).

2. Там же.

3. *Институт* профессиональных бухгалтеров и аудиторов России [Электронный ресурс]. URL: https://www.ipbr.org (дата обращения 11.03.2017).

4. *Соколов Я.В.* Квалификация и (или) компетенция? // Бухгалтерский учет. 2015. № 3. С. 96–97.

5. *Кодекс* этики профессиональных бухгалтеров — членов НП «ИПБ России» [Электронный ресурс]. URL: http://dokipedia.ru/document/5163987 (дата обращения 11.03.2017).

6. *Соколов Я.В.* Квалификация и (или) компетенция?

7. *Институт* профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

УДК 657.421

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ВЫБЫТИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Калинихина Е.В.

Научный руководитель **Окомина Е.А.**

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

В настоящий период времени все большим становится влияние учета основных средств на финансовое состояние предприятий, на качество предоставляемой ими отчетности. Важную роль в бухгалтерском учете играют вопросы, связанные с организацией учета выбытия основных средств, позволяющие принимать рациональные управленческие решения, а также отражать достоверные сведения в отчетности предприятия.

Необходимо помнить о том, что объекты основных средств в процессе эксплуатации со временем изнашиваются, приходят в негодность, и их последующее использование становится как невозможным, так и экономически нецелесообразным. Существует ряд причин, вследствие которых основные средства выбывают из организации:

– продажа другому предприятию, физическому лицу;

– списание по причине морального или физического износа основного средства;

– взнос в уставный капитал других организаций;

– передача на безвозмездной основе;

– недостача, порча;

– ликвидация вследствие аварий, стихийных бедствий и иных чрезвычайных ситуаций [1, с. 2].

В случае если объект основных средств не используется для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, а также для управленческих нужд организации, то в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» его стоимость списывается с бухгалтерского баланса предприятия. Акты о выбытии основных средств составляются назначаемой приказом руководителя ликвидационной комиссией. В них подробно описывают причины выбытия основного средств, а также состояние деталей и конструктивных элементов. Оформленные акты на списание основных средств утверждаются руководителем фирмы, затем передаются в бухгалтерию, где выбытие объектов основных средств отмечается в инвентарной карточке [2].

На активно-пассивном счете 91 «Прочие доходы и расходы» обобщается информация о выбытии основных средств. По дебету счета отражают остаточную стоимость выбывших объектов и расходы, которые связаны с их выбытием. Кредит, в свою очередь, показывает сумму выручки от реализации имущества, стоимость материальных ценностей, которые поступили по причине списания имущества по рыночной цене.

При безвозмездной передаче объекта основных средств требуется оформить договор дарения с указанием стоимости передаваемого объекта и акт о приеме-передаче. В данном случае в бухгалтерском учете производятся следующие записи:

© Калинихина Е.В., 2017

1) Дебет счета 01 «Основные средства», субсчет «Выбытие основных средств»

Кредит счета 01 «Основные средства» - списана первоначальная стоимость основного средства;

2) Дебет счета 02 «Амортизация основных средств»

Кредит счета 01 «Основные средства» – списана сумма начисленной к моменту передачи объекта основного средства амортизации;

3) Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы»

Кредит счета 01 «Основные средства» – списана остаточная к моменту передачи стоимость объекта;

4) Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НДС» - начислен НДС на основании стоимости объекта основного средства, указанной в договоре;

5) Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» - отражена сумма возможных дополнительных расходов, возникающих при передаче объекта основных средств;

6) Дебет счета 99 «Прибыли и убытки»

Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы» – отражена сумма убытка, образовавшегося при безвозмездной передаче объекта основных средств.

При списании объекта основных средств вследствие недостачи, выявленной по результатам инвентаризации, формируют следующие бухгалтерские записи:

1) Дебет счета 01 «Основные средства», субсчет «Выбытие основных средств»

Кредит 01 «Основные средства» – списана первоначальная стоимость основного средства;

2) Дебет счета 02 «Амортизация основных средств»

Кредит счета 01 «Основные средства» – списана сумма начисленной к моменту выявления недостачи основного средства амортизации;

3) Дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

Кредит счета 01 «Основные средства» – списана остаточная к моменту выявления недостачи стоимость объекта;

4) Дебет счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», субсчет «По возмещению материального ущерба»

Кредит счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» – сумма недостачи отнесена на материально-ответственное лицо.

На основании акта о приеме-передаче при взносе основных средств в уставный капитал другой организации составляются следующие учетные записи:

1)Дебет счета 01 «Основные средства», субсчет «Выбытие основных средств»

Кредит 01 «Основные средства» - списана первоначальная стоимость основного средства;

2) Дебет счета 02 «Амортизация основных средств»

Кредит счета 01 «Основные средства» – списана сумма начисленной к моменту передачи объекта основного средства амортизации;

3) Дебет счета 58 «Финансовые вложения»

Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие доходы» – приняты к учеты финансовые вложения в качестве поступлений от прочих доходов;

4) Дебет счета 58 «Финансовые вложения»,

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НДС» – начислен НДС на основании стоимости объекта основного средства, указанной в договоре.

В соответствии с действующим законодательством при передаче имущества в счет вклада в уставный капитал передающей стороне необходимо восстановить задолженность перед бюджетом по НДС. В случае передачи амортизируемого имущества сумма НДС восстанавливается от суммы остаточной стоимости этого имущества [1, с. 3].

Таким образом, каждое предприятие в целях осуществления своей деятельности должно обладать достаточным количеством основных средств, которые оно использует в процессе производства продукции (работ, услуг). Правильность организации учета основных средств, в свою очередь, позволяет формировать информацию, которая отражает реальное финансовое положение и результаты деятельности компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Никандрова, Л.К.* Учет выбытия основных средств // Бухгалтерский учет. 2014. № 6. С. 2–5.

2. *Об утверждении* Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6 /01: приказ Министерства финансов Российской Федерации от 30 марта 2001г. № 26н // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

УДК 658.012.1

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА ДЕЛЬФИ И ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Клименко П.В.

Научный руководитель **Волгина И.В.**

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На современном этапе научно-технический прогресс не стоит на месте. В частности появляется все большее количество различных инноваций в сфере производства. В связи с этим в системе экономического анализа появились такие методы как экспертные оценки, позволяющие установить прогноз на желаемый период. Также метод экспертных оценок

© Клименко П.В., 2017

используется для установления перспектив в том или ином вопросе при минимальном количестве статистических данных или вовсе их отсутствия, а также данный метод позволяет принять одно наиболее правильное решение при нескольких его вариантах.

Одним из способов экспертных оценок является «метод Дельфи».

Метод Дельфи представляет собой многоэтапный метод, вынесения оценок группой экспертов по какому-либо вопросу, а также дальнейшую их обработку аналитиками, для получения желаемого интервала изменения оценок, который в итоге и будет считаться прогнозом.

Данный метод получил свое наименование от греческого города Дельфы, находившегося вблизи горы Парнас, где по приданию греков, в храме Аполлона был знаменитый оракул, к которому обращались с вопросами как простые жители так и политическая верхушка Греции.

Изначально метод Дельфи был разработан для изучения вопросов военно-стратегического характера. Творцами этого метода являются О.Хелмер и Т.Гордон, которые создали его чтобы определить наиболее вероятные цели на территории США для нанесения предполагаемого ядерного удара со стороны СССР. И только в 60-х годах, после публикации работ Хелмера и Гордона данный метод получил свое признание со стороны общественности, а также был выведен за рамки изучения исключительно военно-стратегических вопросов.

Метод Дельфи отличается от остальных методов экспертных оценок наибольшей формальностью. Часто Дельфи используют при прогнозировании в сфере технологий, что позволяет установить план производства, а также сбыта продукции.

Указанный метод является групповым. Для проведения опроса создаются две группы: группа экспертов и аналитиков. Опрос проводится в 2–3 тура. Путем анкетирования экспертов,группа аналитиков получают данные которые в дальнейшем обрабатывают, вынося статистические показатели.

Рассмотрим более подробную методику проведения данного метода, а также его содержание.

Процесс проведения экономического анализа путем метода Дельфи состоит из нескольких этапов. На первом этапе проводится формирование рабочей группы, которая непосредственно занимается организацией процесса проведения опроса.

На втором этапе формируется группа экспертов. Данный этап заключается в отборе специалистов в данной сфере, которые будут участвовать в опросе. Участие могут принимать специалисты разной квалификации.

Третий этап представляет собой формулирование вопросов. Важным замечанием на данном этапе является то, что вопросы должны быть четко сформулированы, чтобы эксперты имели возможность дать конкретный ответ.

На четвертом этапе проходит непосредственный процесс анкетирования, при чем данный метод подразумевает повторение опроса несколько раз при необходимости, а также для получения более точных прогнозных оценок.

На заключительном этапе проводится передача данных опроса аналитической группе, которая в свою очередь проводит их обработку, путем

нахождения средних значений. После чего эксперты должны ознакомиться с результатами обработки данных, и на основании ознакомления с суждениями своих коллег могут изменить свое решение либо остаться при своем, но в этом случае возникнет необходимость обоснования своего мнения. В итоге результатом должна стать точная групповая оценка.

Метод Дельфи характеризуется следующими чертами:

– анонимность внесения суждений экспертов;

– аналитическая обработка данных опроса, с которой ознакамливаются эксперты после каждого тура;

– групповой оценкой, которая получается путем нахождения средних величин среди всех данных опроса.

Однако, у метода Дельфи есть и недостатки. К примеру, предвзятость суждений экспертов, фигурирующих в опросе, что не позволяет сталкивать в споре суждения специалистов и на него уходит много времени.

При использовании метода Дельфи следует учитывать:

– число экспертов должно быть постоянным;

– промежутки между турами должны не превышать одного месяца;

– вопросы должны быть отчетливо сформулированы и основательно продуманы;

– повтор туров экспертизы должен проводиться столько раз, чтобы все члены группы экспертов могли изучить повод возникновения той или иной оценки,а также для анализа этих поводов;

– необходима формула соответствия оценок.

Таким образом актуальность данной работы объективно обоснована высоким интересом со стороны ученых к данному методу, поскольку метод Дельфи безусловно имеет преимущества на ряду с другими методами, основой которых является статистическая обработка результатов. Указанный метод гарантирует ровное и непредвзятое исследование проблем, которым необходима оценка. Метод позволяет сократить разброс по всему составу индивидуальных ответов. В то же время, наличие малоквалифицированных специалистов, не оказывает резкого влияния на результаты групповых оценок, т. к. в ходе проведения экспертизы, специалисты имеют возможность изменить свое мнение в соответствии с мнениями своих коллег.

УДК 657.37[(470+571)+(100)]

РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ РОССИЙСКИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Кондратова Е.С.

Научный руководитель **Завьялова Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

«Универсальный язык» общения бизнесменов, в качестве которого выступают международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)

© Кондратова Е.С., 2017

был разработан с целью, чтобы пользователи финансовой отчетности из разных стран могли общаться друг с другом на одном языке.

В связи с тем, что все больше и больше российских организаций выходят на международные рынки капитала, берут займы за рубежом, сотрудничают с иностранными инвесторами, покупателями и поставщиками, возникает необходимость в применении ими МСФО.

В России реформирование бухгалтерского учета, направленное на приведение бухгалтерского учета в соответствие с МСФО, впервые было проведено в 1998 году. В ходе проведения реформы банковская сфера в соответствии с директивами Центрального Банка с 1 января 2004 г. была переведена на МСФО, а с 2005 года все кредитные организации обязаны подготавливать отчетность в соответствии с нормами международных стандартов.

Адаптация международных стандартов финансовой отчетности к национальным стандартам в России предполагает постепенное совершенствование российских правил учета и отчетности, которое направлено на формирование финансовой информации высокого качества в соответствии с требованиями МСФО. В связи с этим, в России были утверждены более двух десятков новых положений и методические указания по бухгалтерскому учету, ориентированные на требования МСФО, введен новый план счетов, а также подверглось пересмотру гражданское, налоговое и таможенное законодательство.

Таким образом, законодательная база применения МСФО в РФ складывается из документов следующих уровней:

1. Федеральный закон 402 ФЗ «О бухгалтерском учете»:

– ст. 20 «Применение МСФО, как основы для разработки федеральных и отраслевых стандартов»;

– ст. 23 «На органы государственного регулирования возлагается участие в разработке международных стандартов, представление РФ в международных организациях и т. д.»;

– ст. 24 «На субъекты негосударственного регулирования возлагается обеспечение соответствия проекта федерального стандарта международному стандарту».

2. Федеральный закон от 27 июля 2010 года «О консолидированной отчетности», где в п. 1 ст.2 определен перечень организаций, которые должны составлять отчетность по МСФО. В данный перечень входят кредитные и страховые организации, государственные корпорации, брокерские организации и другие.

3. Постановление от 25 февраля 2011 года Правительства РФ «Положение и признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснения к ним на территории РФ».

Несмотря на то, что российские принципы бухгалтерского учета построены на основе международных стандартов финансовой отчетности, между ними существует большое количество различий.

В основе главных отличий между российскими стандартами и международными лежат принципы, на которых построены МСФО. К ним относятся:

1. Принцип преимущества экономического содержания над правовой формой. Согласно данному принципу, все операции предприятия подле-

жат налоговому и бухгалтерскому учету исходя не из их юридической формы, а из реального экономического содержания.

Согласно же российскому учету, порядок подготовки отчетности основан на исполнении инструктивных положений и требований регулирующих органов (ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»).

Например, предприятию стало известно, что числящаяся на его балансе дебиторская задолженность является безнадежной к взысканию. Для списания такой задолженности в российском учете требуется выдержать срок исковой давности (3 года) или признание должника банкротом. В соответствии с МСФО для ее списания в состав расходов никакого формального подтверждения не требуется.

2. Принцип справедливой стоимости. Он предполагает, что стоимость активов и обязательств оценивается по справедливой стоимости, т. е. по цене, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства на текущих рыночных условиях на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки.

Основной способ оценки для большинства объектов учета в РСБУ – учет по исторической стоимости, т. е. сумме, первоначально оплаченной за актив, не корректируемой последующими изменениями стоимости. Однако в настоящее время в некоторых правилах бухгалтерского учета используется понятие текущей рыночной стоимости, которая в определенных случаях рекомендуется к применению.

3. Принцип прозрачности. Согласно этому принципу, в отчетности должна быть раскрыта достаточная информация для внешних пользователей, т. е. должны быть отображены все существенные моменты в деятельности предприятия. В российских же стандартах такие требования не являются настолько строгими, более того, некоторые данные, например, сведения о связанных сторонах или об условных фактах хозяйственной деятельности практически всегда игнорируются.

Исходя из этого, можно выделить различия в применении стандартов МСФО и РСБУ в бухгалтерской практике. Если отчетность по МСФО составляется, в основном, для инвесторов и кредиторов, то российская же бухгалтерская отчетность составляется в основном для налоговых органов.

4. Принцип соответствия. Данный принцип предполагает, что поступление и использование средств в результате операций по МСФО признается в момент совершения хозяйственных операций, независимо от того, получены или нет денежные средства. Будучи признанными, эти операции отражаются в бухгалтерских регистрах и включаются в финансовую отчетность того периода, к которому они относятся. Согласно РСБУ затраты отражаются после выполнения определенных требований в отношении документации.

Кроме принципиальных различий, можно выделить и другие отличия между РСБУ и международными стандартами финансовой отчетности:

1. В МСФО содержатся такие понятия, как активы и обязательства, отсутствующие в российских стандартах.

Согласно МСФО, активы – это средства, которые контролируются организацией и являются результатом прошлых событий и источником будущих экономических выгод.

Если же от актива не может быть получена экономическая выгода, то

происходит либо его частичное обесценивание, либо потеря статуса актива и превращение его в расход.

Обязательства по МСФО – это существующая на отчетную дату задолженность, погашение которой приведет к оттоку ресурсов предприятия.

Обязательства отражаются в балансе при условии существования вероятности будущего оттока ресурсов, которые воплощают экономические выгоды после погашения существующего обязательства, кроме того величина данного погашения может быть надежно оценена.

2. В МСФО, кроме справедливой стоимости, существует много других видов стоимостей, по которым происходит оценка всех средств предприятия. Некоторые стоимости можно назвать «экзотическими» для российских стандартов бухгалтерского учета.

В МСФО выделяют следующие виды стоимостей:

А) Дисконтированная (приведенная, текущая) стоимость – сумма ожидаемого в будущем дохода, расхода или платежа (будущей суммы), дисконтированная на основе той или иной процентной ставки.

Б) Актуарная стоимость – дисконтированная стоимость, при расчете которой кроме текущего дисконта учитываются также многие экономические параметры и риски конкретной ситуации. Она применяется в основном для оценки фондов и долгосрочных инвестиций.

В) Восстановительная стоимость – это стоимость вновь приобретенного актива взамен аналогичного выбывшего. Она применяется в основном для оценки материальных оборотных активов (запасов).

Однако, в РСБУ существует аналог данной оценки – это стоимость актива после его капитального ремонта или модернизации основного средства.

Г) Возмещаемая стоимость – сумма средств, которую компания ожидает возместить при дальнейшем использовании актива, включая его остаточную стоимость при ликвидации. Этот вид оценки является наиболее достоверным, так как здесь учитывается прибыльность долгосрочного актива.

Д) Балансовая стоимость – помимо амортизации она может включать в себя возможное обесценение, переоценку и сомнительную дебиторскую задолженность, так как в баланс должна пойти только истинная достоверная стоимость активов компании.

3. В МСФО жесткая форма бухгалтерской отчетности, в отличие от РСБУ, не устанавливается. В связи с этим отчеты формируются на основе вариантов, которые предлагаются в МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» и разрабатываются предприятиями самостоятельно. Однако, при этом должен учитываться минимальный состав статей, которые должны быть раскрыты в отчетах.

4. Отчетная дата для финансовой отчетности по МСФО не является фиксированной в отличие от РСБУ, где отчетная дата, по состоянию на которую организация должна составлять бухгалтерскую отчетность, является фиксированной (п.12,13 ПБУ 4/99).

5. В отличие от российских стандартов, в международных отсутствует жесткое закрепление валюты представления отчетности. Согласно РСБУ бухгалтерская отчетность должна быть составлена в валюте Российской

Федерации (п.16 ПБУ 4/99), согласно же МСФО организация может представлять финансовую отчетность в любой валюте.

6. В МСФО, в отличие от российских стандартов, предусматривается возможность группировки активов и обязательств (как долгосрочных, так и краткосрочных) предприятиями, при которой учитывается степень ликвидности или любой другой, удобный для компании признак, отраженный в учетной политике.

Это существенно при анализе деятельности организации. Такая группировка выявляет слабые и проблемные элементы имущества предприятия.

7. В МСФО и РСБУ также существуют различия в балансовых показателях и показателях в отчете о прибылях и убытках.

Предприятие должно представлять в отчете о прибылях и убытках или в примечаниях к нему анализ расходов, используя классификацию, которая основана на методе характера расходов или по методу функций доходов и расходов.

На практике существуют и различия в объемах пояснительных записок отчетов: отчеты, которые составлены по МСФО более объемны, чем отчеты, составленные по РСБУ. При этом информация, представленная в отчетах по МСФО является коммерческой тайной и доступна только акционерам и, в отдельных случаях, государственным органам.

Требования к информации, которая должна быть раскрыта в отчетности, приводятся в конце каждого отдельного стандарта, на это необходимо обращать внимание при работе с его текстом. Именно это помогает найти несоответствие ведения учета правилам МСФО.

Также существуют различия в лексике большинства бухгалтеров, формирующих отчетность по РСБУ и специалистами, формирующими отчетность в соответствии с МСФО. К таким терминам можно отнести:

1) справедливую стоимость;

2) возмещаемую стоимость;

3) дисконтированную стоимость;

4) функциональную валюту, т. е. валюту, которая используется при составлении отчетности по основной сфере деятельности предприятия (определяется на основе положений МСФО 21, исходя из особенностей деятельности компании);

5) валюту предоставления, т.е. валюту, в которой предприятие представляет финансовую отчетность;

6) «золотые парашюты» – пункт, статья в контракте о найме на работу высокопоставленного управляющего компании, предусматривающая финансовые и другие привилегии для него на случай, если он будет уволен или сам подаст в отставку в результате поглощения этой компании другой или смены собственника; такой пункт может оказаться сдерживающим для потенциального покупателя компании, привести к отказу от идеи поглощения;

7) аннуитет пренумерандо, который представляет собой серию платежей, периодически осуществляющиеся в начале каждого периода (например, месяц, квартал, полугодие или год);

8) аннуитет постнумерандо, который представляет собой серию платежей, периодически осуществляющиеся в конце каждого периода (например, месяца, квартала, полугодия или года), и другие.

УДК 658.15

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Курылева М.И.

Научный руководитель **Окомина Е.А.**

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

Одной из приоритетных задач современной организации является получение прибыли в достаточном размере для осуществления воспроизводственного процесса. Основным фактором, оказывающим влияние на эффективность хозяйственной деятельности организации, является управление затратами. Выбор метода управления затратами зависит от ряда факторов: форма собственности организации, тип производства, технологическая сложность производства, макроэкономические и юридические факторы, компетенция и опыт руководителей и их потребности в той или иной управленческой информации.

В настоящее время предприятия стремятся к ведению хозяйственной деятельности, которая была бы основана на выпуске высококачественной и конкурентоспособной продукции при минимизации затрат на ее производства. Данной стратегии соответствует японская система управления затратами «точно в срок» (англ. Just in time, JIT), разработанная в 1954 г. в компании Тойота. Этот метод основан на снабжении производственных цехов малыми партиями сырья, материалов и т. д., а также минимизации объемов товарно-материальных запасов, незавершенного производства и готовой продукции, содержащей дефекты. Однако следует учитывать, что управленческие ориентиры при данном методе в большей степени касаются сферы снабжения, так как сбои в системе поставок могут привести к нарушению производственного процесса, что скажется на эффективности и результативности деятельности организации.

Инновационным методом управления затратами, основанным на сведении их к минимуму, является система «таргет – костинг» (англ. «target costing»), которая появилась в Японии в 1960-х г. Данный метод заключается в том, что, исходя из заданной цены реализации продукта и желаемой величины прибыли, устанавливается целевая себестоимость продукции, которая в дальнейшем будет обеспечиваться всеми службами предприятия. Данный метод позволяет управлять затратами всего жизненного цикла продукта: от планирования до производства. Как часть «таргет – костинга» может выступать метод управления затрат «кайзен – костинг» (англ. «kaizen costing»), который направлен на достижение целевой себестоимости на стадии производства. Важным условием для применения данных стратегий является обеспечение тесного горизонтального взаимодействия между структурными подразделениями. Однако, эти методы во многом зависят от человеческого фактора и технической составляющей организации [2, с. 237].

Одним из наиболее популярных методов на Западе является метод АВС (англ. «activity based costing»). На русский язык название этого ме-

© Курылева М.И., 2017

тода чаще всего переводится как функционально – стоимостной анализ. Метод АВС базируется на принципе Парето, сформулировавшем следующее правило: контроль относительно небольшого количества элементов позволяет контролировать ситуацию в целом. Следовательно, внедрение данного метода управления подразумевает рассмотрение деятельности организации в виде отдельных процессов или рабочих операций. Сумма затрат в течение отчетного периода или затрат на определенный вид продукции определяется на основании осуществления совокупности соответствующих процессов и операций. Метод АВС отличается от остальных методов простотой и универсальностью и исходя из этого является одним из самых практических методов. Однако, стоит отметить, что внедрение данного метода на предприятии требует значительных изменений в системе бухгалтерского учета, а также совершенствования систем информационной поддержки, что влечет за собой рост затрат на управление [2, с. 228].

Для успешного существования на рынке организации необходимо не просто знать своих конкурентов, но и подробно изучать и использовать их опыт для собственного совершенствования. На основании этого строится метод «бенчмаркинг» (англ. «benchmarking») затрат. Данный метод позволяет получить комплексную оценку управления затратами на предприятии в сравнении с эталонным предприятием. Однако, следует учитывать то, что применение данного метода невозможно без наличия сравнительных баз, составление которых достаточно проблематично в условиях жесткой конкуренции. К тому же, неверный выбор организации – эталона ведет к снижению функционирования предприятия [1, с. 53].

Современной организации доступно огромное множество различных методов управления затратами. Опираясь на преимущества и недостатки каждого из них, организация имеет возможность достижения целей стратегического управления затратами, применяя либо одну из систем управления, либо модель управления, сформированную в результате интеграции двух и более методов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Иванов, Н.И.* Конкурентный анализ. Бенчмаркинг / Н.И. Иванов, Д.Ю. Фукова // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 6. С. 53–55.

2. *Керимов, В.Э.* Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебник для бакалавров. М., 2014.

УДК 657.4(4)

ЕВРОПЕЙСКИЕ ПЛАНЫ СЧЕТОВ

Ломова Н.В.

Научный руководитель **Завьялова Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Вопросам проектирования, внедрения и улучшения планов счетов бухгалтерского учета любой страны всегда оказано огромное внимание

© Ломова Н.В., 2017

специалистов. Каждое зарубежное предприятие использует множество счетов, с помощью которых осуществляется формирование учетной и отчетной документации о своих хозяйственных операциях. План счетов бухгалтерского учета это важная основа любого учета фирмы, он необходим для применения метода двойной записи. Верно и правильно составленный план счетов по МСФО, учитывающий вид деятельности, особенности учет предприятия, а также требования пользователей бухгалтерской финансовой отчетности, позволит бухгалтеру полно вести учет и составлять отчетность, а также контролировать правильность ведения учета.

В некоторых странах, например Франции, Германии, существуют единые планы счетов, которые применяются всеми компаниями страны.

Национальные планы счетов бухгалтерского учета европейских стран определяют учет, в первую очередь, как функцию управления и источник информации для принятия решений. Планы базируются на международных и национальных стандартах, а также юридических законах.

Национальные планы счетов стран – членов ЕЭС разработаны в соответствии с 4 Директивой ЕЭС, которая установила единые нормы и требования для стран сообщества, координирующей национальные учетные системы и являющейся основой создания европейской региональной системы бухгалтерского учета стран сообщества.

Чтобы охарактеризовать план счетов стран Европы, рассмотрим самый популярный план счетов Франции.

Экономическое развитие Франции проходит под большим влиянием правительства, т. е. разработанным общественным правовым механизмом (конституционное, административное, финансовое, бухгалтерское и другие виды прав), а также частным правом (торговое, семейное, сельское право).

Современный Общий план счетов (Plan Comtable General – PCG) Франции это совокупность правил ведения бухгалтерского учета. Его основные задачи также сводятся к стандартизации. Он включает в себя перечень счетов со значительной детализацией, его классификация построена по десятичной системе.

Как и во многих единых планах счетов других стран, во Франции выделяют: основные счета, субсчета 1 и 2 порядка, аналитические счета 1 и 2 порядка. Кодирование счетов происходит в основном по десятичной системе. Первая цифра кода обозначает класс счетов, 2 – счет, 3 – субсчет первого порядка, 4 – субсчет второго порядка, 5 – аналитический счет первого порядка, 6 – аналитический счет второго порядка.

В плане счетов выделяются несколько видов счетов:

– балансовые счета - активные, пассивные, активно-пассивные (в эту категорию входят 5 классов счетов, позволяющих составить бухгалтерский баланс);

– счета «Затраты – выпуск – результаты», предназначены для учета затрат и определения результатов предприятия (6 и 7 класс счетов);

– забалансовые счета (счета 8 класса);

– счета управленческой бухгалтерии (счета 9 класса).

Бухгалтерские счета сгруппированы в девять классов. В каждом классе содержится около 10 счетов. Бухгалтерский план счетов Франции можно представить в следующем виде:

Класс I «Счета капиталов»

Класс II «Счета материальных и нематериальных основных средств и финансовых вложений»

Класс III «Счета запасов и незавершенного производства»

Класс IV «Счета расчетов»

Класс V «Финансовые счета»

Класс VI «Счета затрат по элементам»

Класс VII «Счета доходов по видам»

Класс VIII «Специальные счета»

Класс IX «Счета управленческой бухгалтерии»

В этом плане, как и во многих других, нет класса «Счета прибылей и убытков и использования прибыли», так как по международным правилам и стандартам в финансовую отчетность включается баланс реформированный, т. е. после распределения и использования финансового результата за отчетный период.

Данный план счетов получил огромную известность в мире, применяется многими другими странами, например, является основой плана счетов Организации африканского единства. План счетов ОАЕ был утвержден руководителями стран в декабре 1968 г. и стал первым на тот момент межгосударственным планом счетов.

Если говорить о других странах Европы, то в Испании план счетов для ведения бухгалтерского учета имеет схожее построение с ОПС Франции. Он состоит из 4 частей, первая из которых дает представление в целом (номенклатура счетов); вторая – учетные определения и взаимосвязи; третья – требования к годовой отчетности; четвертая – критерии оценки. В Германии к плану счетов выдвигаются самые малые требования, которые предоставляют достаточно возможностей для упорядочения счетов с использованием различных критериев обобщения и систематизации.

Говоря о других странах, около 35 стран не сформировали свои единые бухгалтерские планы счетов, а используют лишь профессиональные планы счетов (Англия, США, Канада, Япония и др.). Руководство компаний и бухгалтерия сформировывают необходимый для них перечень счетов, учитывая при этом требования международных стандартов и рекомендации, разработанные негосударственными профессиональными организациями бухгалтеров. Например, в Америке при разработке плана обращаются к общепринятым принципам бухгалтерского учета США (US GAAP). Такая методика дает бухгалтерам огромную независимость в выборе методологических решений, однако усложняет сопоставимость данных и переход специалистов из одной компании в другую.

В целом можно сказать, что план счетов важная основа бухгалтерского учета любого государства. В европейских странах бухгалтерские отчеты представляют сведения достаточно достоверные, открытые и доступные для пользователя. Поэтому результаты бухгалтерской деятельности позволяют оценить изменения рыночной конъюнктуры, финансовые риски, прогнозировать и анализировать тактику поведения конкурентов.

УДК 657:334.012.64:336.2

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Ляхманова А.А.

Научный руководитель **Гудожникова Е.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Упрощенная система налогообложения (УСН) малых предприятий представляет собой специальный налоговый режим, переход на который осуществляется в добровольном порядке на основании заявления. В связи с этим ряд налогов заменяется единым налогом.

Возможность вести упрощенный вариант бухгалтерского учета закреплена за малым бизнесом законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. и другими нормами законодательства, утверждающими изменения к нему.

Особый режим уплаты налогов призван сократить налоговую нагрузку на представителей малого предпринимательства и дать им больше возможностей функционирования.

На практике применение УСН означает упрощение бухгалтерского учета и учета в целях налогообложения, уменьшение объемов отчетности и изменение механизма уплаты налога.

С 2017 года начали действовать новые лимиты для применения УСН. А именно лимит доходов для его применения увеличили до 120 млн. руб.

При этом рекомендую иметь в виду, что действие коэффициентов-дефляторов с 2017 года приостановлено до 1 января 2020 года. То есть, индексировать 120 миллионов рублей на коэффициенты с 2017 года не потребуется.

В 2016 году, напомню, пороговое значение – 60 млн. руб., которые ежегодно индексируются на повышающий коэффициент-дефлятор. И так, в 2016 году на «упрощенке» с учетом установленного на 2016 год коэффициента можно заработать 79,74 млн. руб. (60 млн. руб. х 1,329).

Также увеличен лимит остаточной стоимости по основным средствам, который стал составлять 150 млн.руб. Напомню, в 2016 году этот лимит составляет 100 млн. руб.

Поэтому, если вы планируете регистрировать компанию в 2017 году и сразу переходить на УСН, ориентируйтесь уже на повышенные пороговые значения.

Также, замечу, применять УСН можно, только когда средняя численность сотрудников не превышает 100 человек.

Основным ограничением для перехода с общей системы налогообложения (ОСН) на УСН для компаний является лимит по доходам. Для предпринимателей такого ограничения для смены режимов нет.

Для перехода на УСН с 1 января 2017 года сумма поступлений компании на ОСН за 9 месяцев 2016 года не должна превышать 59,805 млн. руб. Напомню, изначальное пороговое значение в 45 млн. руб. в

© Ляхманова А.А., 2017

2016 году проиндексировано на повышающий коэффициент-дефлятор (45 млн. руб. х 1,329) (приказ Минэкономразвития от 20.10.2015 № 772).

Далее, работая на УСН в 2017 году, нужно ориентироваться на повышенный лимит по доходам в 120 млн. руб.

В противном случае право на применение системы налогообложения УСН теряется.

Существуют также ограничения в сферах предпринимательской деятельности.

Предприятие не должно:

– заниматься любой деятельностью, связанной с банковской;

– предоставлять услуги по страхованию;

– быть участником фондов и финансовых рынков;

– уплачивать сельскохозяйственный налог;

– иметь игорный бизнес;

– быть ломбардом;

– заниматься переработкой полезных ископаемых;

– оказывать адвокатские и нотариальные услуги.

Решение о переходе на уплату налогов по УСН принимает руководитель организации. Это решение должно быть основано на анализе текущих условий деятельности, которые позволяют применять спецрежим, и объективной необходимости: переход на УСН должен нести реальную выгоду компании.

При применении УСН организации освобождаются от уплаты следующих налогов:

– на прибыль (кроме уплаты по долговым обязательствам и доходов по дивидендам);

– на имущество (с 1 января 2015 года устанавливается в качестве исключения объекты недвижимости, налоговая база определяется как кадастровая стоимость);

– налог на добавленную стоимость.

При использовании данной системы налогообложения упрощается ведение налоговой документации. Организации имеют право подавать декларации только 1 раз в год до 31 марта. Налоговый учет ведется в специальной книге, куда вносятся данные о доходах и расходах организации. В ней можно отражать только те операции, которые учитываются при налогообложении. Бухгалтерия ведется по упрощенной системе.

Серьезным недостатком является запрет на открытие филиалов и представительств. Если предприятие нарушает установленные пределы, то оно автоматически переходит на общую систему налогообложения. Последствиями выступают необходимость пересчета всех налогов, внесение всех обязательных платежей, предоставление отчетности по ОСН. Если какие-либо налоги по общей системе предприниматель не уплатил, то он обязан подсчитать пени. Установленные ограничения мешают развитию бизнеса, снижают мотивацию предпринимателей расширять свою деятельность.

УСН ограничивает возможность работы с теми покупателями, которые платят НДС. Последние не смогут вернуть его из бюджета, поэтому на практике редко сотрудничают с такими организациями.

Установлены серьезные ограничения, касающиеся размеров остаточ-

ной стоимости, нематериальных активов. Если основные средства, нематериальные активы будут проданы, то возникает обязанность по пересчету налоговой базы.

При переходе с УСН на другие режимы не предполагается уменьшение налоговой базы. Невозможно учесть те убытки, которые возникли в период применения остальных режимов. Возможен перенос только тех расходов, которые возникли при применении действующего режима.

Организации обязаны удерживать НДФЛ с заработной платы работников предприятия.

Налогоплательщик может по своему решению прекратить использование упрощенной системы налогообложения. Об этом он обязан сообщить в налоговую в течение 15 дней (если с начала календарного года – до 15 января). Форма уведомления установлена приказом ФНС.

При нарушении требований, установленных для УСН, налогоплательщик переводится на общую систему налогообложения. Прекращение зависит от патента, если он был выдан, если доход от использования обеих систем превышает допустимую норму. Вновь перейти на УСН можно не ранее, чем через календарный год.

Единый налог «на упрощенке» может рассчитываться на базе:

– суммы доходов организации, ставка 6 %;

– разницы «доходы – расходы», ставка 15 %.

Выбор базы налога определяет особенности учета в компании и его сумму, исчисленную к уплате в бюджет.

Закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ разрешает малому бизнесу ведение бухгалтерского учета по УСН в упрощенном варианте. Минфин РФ рекомендует представителям малого бизнеса выбрать один из упрощенных способов. Возможных вариантов три:

– полная форма,

– сокращенный вариант,

– по простой схеме.

Полная форма рекомендована к использованию тем малым предприятиям, чья деятельность насыщена разнообразными операциями. Получается, что подобное ведение бухгалтерского учета при УСН схоже с обычным учетом: используется двойная запись и разработанные компанией формы регистров.

На основании последних бухгалтер формирует оборотную ведомость с остатками на конец отчетного периода.

Сокращенный вариант подходит для малого бизнеса с однообразными операциями. Также применяется двойная запись, но главный регистр – Книга учета фактов хозяйственной жизни, остальные же используются по желанию.

Простая форма возможна к использованию только микропредприятиями. Учет также осуществляется в Книге учета фактов хозяйственной жизни, но без двойной записи.

Ведение бухгалтерского учета по УСН имеет несколько особенностей:

– возможность переработки плана счетов в сжатый вид;

– составление упрощенной отчетности;

Эти особенности формируют особый порядок ведения бухгалтерского учета при УСН.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что все меры по ведению учета при УСН должны сопровождаться сокращением затрат на бухгалтерское обслуживание.

УДК 657.37:334.012.63/.64

МСФО ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Митькина Н.С.

Научный руководитель **Завьялова Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Стандарт «МСФО для малого и среднего бизнеса» был выпущен 9 июля 2009 года, его применение возможно как с более ранних, так и с более поздних периодов. Уже сейчас многие страны требуют применения МСФО для малого и среднего бизнеса, так как считается, что малый бизнес получает толчок к развитию, повышаются прозрачность, достоверность и сравнимость отчетности.

Согласно МСФО для МСБ, малый и средний бизнес – это непубличная компания (то есть у компании нет акций, облигаций и векселей, которые котировались бы на фондовых рынках), не являющаяся общественно значимой, но которая при этом публикует финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей финансовой отчетности. Таким образом, основной критерий при определении возможности применять «упрощенный» стандарт – это непубличность компании.

Фирма считается публичной, когда ее долговые либо долевые инструменты обращаются на рынке или же она находится в процессе выпуска в обращение таких инструментов. Кроме того, публичными считаются компании, главной сферой деятельности которых является управление на доверительной основе активами широкого круга лиц.

К данной группе фирм относятся банки, кредитные союзы, страховщики, брокерские (дилерские) фирмы, паевые инвестиционные фонды.

С выходом специального стандарта малый и средний бизнес получил мощный инструмент развития в виде отчетности по МСФО для МСБ. Прежде всего от МСФО для МСБ до полного комплекта МСФО «всего один шаг»: они очень похожи, и дальнейшее техническое применение полного комплекта МСФО не потребует чрезмерных усилий. Кроме того, МСФО для МСБ содержит ряд упрощений, которые сэкономят средства на подготовку отчетности. Можно выделить следующие преимущества использования стандарта для малых и средних компаний.

Для компаний, которые применяют специальный стандарт для МСБ, может быть упрощен доступ к кредитным ресурсам. В частности, становится проще получить финансирование на основании отчетности компании, появляется доступ к зарубежным займам, упрощается процедура предоставления товарных кредитов (так как продавцы получают возможность анализировать финансовое состояние покупателей).

© Митькина Н.С., 2017

Кроме того, у малого и среднего бизнеса появляется возможность расширения финансирования за счет собственного капитала, так как при использовании МСФО для МСБ возможно расширение круга инвесторов.Также возможным становится привлечение зарубежных фондов в качестве инвесторов.

Применение МСФО для МСБ поможет повысить уровень образования сотрудников в небольших компаниях, в том числе поднять уровень финансовой грамотности.

Компания при подготовке финансовой отчетности в соответствии с МСФО для малого и среднего бизнеса получает возможность провести международный аудит своей отчетности. Это повышает внутренний контроль в компании, создает дополнительную ценность финансовой отчетности и самой фирмы.

Компании некоторых стран при подготовке финансовой отчетности в соответствии с МСФО для малого и среднего бизнеса могут не применять требования о подготовке отчетности по национальным стандартам. А это позволяет снизить нагрузку на бизнес.

Для удобства работы малого и среднего бизнеса МСФО для МСБ не подлежит частому изменению.

Упрощенная версия МСФО так же имеет и существенные недостатки. Во-первых, стоимость внедрения МСФО для МСБ достаточна велика и может быть сравнима со стоимостью внедрения полного комплекта. Во-вторых, при желании любой малой фирмы стать публичной компания должна будет подготовить отчетность в соответствии с полным комплектом МСФО. В-третьих, на данном этапе не ясно, будут ли доверять потенциальные инвесторы такой «упрощенной» отчетности. Ведь именно большое количество раскрытий в отчетности позволяет инвесторам принимать обоснованные решения.

Под комбинированной финансовой отчетностью понимается единая финансовая отчетность двух или нескольких компаний, контролируемых одним и тем же инвестором. При этом МСФО для малого и среднего бизнеса не требует обязательного составления комбинированной финансовой отчетности.

Еще одно существенное отличие от полного комплекта МСФО – в приложении в МСФО для МСБ приведен иллюстративный пример формата представления отчетности и необходимых к ней раскрытий. Таким образом, при подготовке отчетности малому и среднему бизнесу можно не запрашивать форматы раскрытий у своих аудиторов и консультантов, не копировать их у своих конкурентов. Достаточно лишь воспользоваться официальным англоязычным вариантом представления отчетности в соответствии с МСФО со всеми допустимыми и рекомендуемыми раскрытиями информации.

МСФО для МСБ, как и МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», требует наличия как минимум одного периода сравнительной информации в финансовой отчетности. Как и в полном комплекте МСФО отчет о финансовом положении должен быть представлен по состоянию на две отчетные даты, отчет о прибылях и убытках (отчет о совокупном доходе), отчет о денежных потоках и отчет об изменении собственного капитала – за два периода. Финансовые инструменты. В отно-

шении одной из самых сложных секций международных стандартов – финансовые инструменты – МСФО для МСБ либо предлагает следовать двум соответствующим разделам в МСФО для МСБ, либо в качестве опции позволяет применять МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» полного комплекта МСФО. Если компания выбирает использование двух секций МСФО для МСБ, то она должна иметь в виду, что в соответствии с МСФО для МСБ практически все финансовые инструменты у малого и среднего бизнеса должны учитываться по амортизированной стоимости.

Полный комплект МСФО требует учитывать инвестиции в ассоциированные компании по методу долевого участия. Компании малого и среднего бизнеса получили возможность учитывать подобные инвестиции одним из следующих методов:

– по первоначальной стоимости приобретения;

– по методу долевого участия;

– по справедливой стоимости с отнесением изменений на прибыль или убыток.

Компании, составляющие отчетность в соответствии с полным комплектом МСФО, могут выбрать один из двух методов учета инвестиционной собственности:

– по справедливой стоимости с отражением переоценки в составе отчета о прибылях и убытках;

– по исторической стоимости за вычетом амортизации и убытков от обесценения.

У компаний, которые формируют отчетность в соответствии с МСФО для МСБ, такого выбора нет.

В соответствии с полными МСФО на каждую отчетную дату (на практике – годовую отчетную дату) менеджмент компании должен применить свое профессиональное суждение в отношении того, изменилась ли ликвидационная стоимость основного средства и нематериального актива, изменился ли оставшийся срок их полезного использования, правильно ли продолжать амортизацию таких активов предусмотренным ранее методом амортизации или его необходимо пересмотреть с отчетной даты.

В отличие от полного комплекта МСФО, где предусмотрено отражение грантов, относящихся к активам, либо в качестве дохода, либо в качестве уменьшения стоимости приобретенного актива, МСФО для МСБ требует единообразного отражения государственных грантов. Малые и средние компании должны учитывать гранты в качестве дохода компании и признавать полученный от государства актив по справедливой стоимости.

В соответствии с полным комплектом МСФО затраты по займам, которые относятся к квалифицируемым (удовлетворяющим определенным критериям) активам, капитализируются, а остальные списываются в затраты.

Согласно полному комплекту МСФО, при продаже иностранной дочерней компании соответствующая статья капитала переносится в отчет о прибылях и убытках текущего периода. В соответствии с МСФО для МСБ такие курсовые разницы компания должна переносить напрямую в нераспределенную прибыль.

УДК 657.421

НОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Пашина А.А.

Научный руководитель **Намаев Ф.Ж.**
Казанский кооперативный институт (филиал) РУК

Фонд развития бухгалтерского учета разрабатывает новое ПБУ «Основные средства». Стандарт вступит в силу с 2018 года. Но желательно уже сегодня разобраться в новых введениях и понять какие разницы возникнут в бухгалтерском и налоговом учетах.

Согласно п.4 ПБУ основными средствами являются активы, характеризующиеся совокупностью следующих признаков:

а) актив имеет материально-вещественную форму;

б) актив предназначен организацией для использования в ходе ее обычной деятельности при производстве и (или) продаже ею продукции (товаров), при выполнении работ или оказании услуг, для предоставления за плату во временное владение и (или) пользование (кроме недвижимости), для административных целей, обеспечения защиты окружающей среды, безопасности деятельности организации, либо для использования в целях деятельности некоммерческой организации;

в) актив предназначен организацией для использования в течение периода более 12 месяцев или обычного операционного цикла, превышающего 12 месяцев (далее – продолжительный период).

При этом есть уточнения: если актив характеризуется совокупностью вышеуказанных признаков, но не является полностью готовым (завершенным) для использования, он все равно признается основным средством, даже если находится в незавершенном состоянии на любой стадии создания (строительства, сооружения, изготовления).

Эта норма отличается от нынешней редакции ПБУ 6/01, согласно которому только тот объект принимается к учету, который приведен в состояние, пригодное для использования[1].

В п.6 ПБУ наряду с уже знакомыми нам определениями, такими как «актив», «группа основных средств», «срок амортизации», мы встречаемся и с новыми, еще непривычными понятиями. Например, таким понятием, как «неамортизируемая величина». Неамортизируемая величина – расчетная сумма, которую организация получила бы от выбытия основного средства (включая стоимость материальных ценностей, остающихся от выбытия) после вычета предполагаемых затрат на выбытие, как если бы основное средство уже достигло конца срока амортизации и состояния, характерного для конца срока амортизации.

Если говорить об объектах учета, то таковыми по проекту является существенная часть стоимости основных средств, в отношении которой может быть определен самостоятельный продолжительный период поступления будущих экономических выгод в организацию. Единица учета основных средств определяется вне зависимости от возможности физического обособления объекта имущества.

© Пашина А.А., 2017

Единицами учета основных средств могут быть:

а) физически обособленные объекты имущества;

б) запчасти и другие элементы физически обособленных объектов имущества, подлежащие замене через продолжительные периоды;

в) проводимые через продолжительные периоды плановые ремонты;

г) проводимые через продолжительные периоды техосмотры и техобслуживания;

д) иные объекты.

Если в отношении первых двух объектов можно установить аналогию с действующим ПБУ 6/01, то в отношении плановых ремонтов и техосмотров действующее законодательство предполагает капитализацию затрат на эти мероприятия, но только в случае улучшения ранее принятых характеристик имеющихся объектов.

Как и прежде новое ПБУ Основные средства-2018 сохраняет возможность рассчитать срок полезного использования по ожидаемому периоду использования и получения экономических выгод. В налоговом учете срок определяют по Постановлению Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1. Из-за этого в бухгалтерском и налоговом учете могут возникнуть разницы.

К тому же согласно новым правилам разрешают пересмотреть срок полезного использования после того, как актив принят в эксплуатацию.

Компании должны будут пересмотреть подход к расчету сроков полезного использования. Теперь прежде всего нужно ориентироваться на время, в течение которого объект будет приносить компании выгоду.

На практике уже есть прецеденты расчета срока полезного использования не формально по Классификации, а с учетом реалий.

Новое ПБУ Основные средства-2018 вводит новое понятие «неамортизируемая величина». Это аналог остаточной стоимости по МСФО. В то время пока актив приносит компании выгоду, по нему начисляется амортизация. Но если компания решила его продать, то из амортизируемой величины изымается часть стоимости актива. В результате на затраты производства ложится только та амортизация, что связана с участием актива в производстве.

Стоимость основного средства может существенно снизиться. Например, актив изнашивается быстрее, чем было запланировано, или ОС получило физические повреждения.

При наличии признаков обесценения, возможно, потребуется скорректировать:

1) срок полезного использования;

2) метод амортизации;

3) неамортизируемую стоимость.

Такие корректировки приведут к возникновении разниц.

Новое ПБУ Основные средства-2018 разрешает списывать актив, если от его использования или выбытия не ожидается экономических выгод. В результате бесконечные споры о безосновательном исключении из базы по налогу на имущество активов сойдут на нет.

ПРМЕЧАНИЕ

[1]Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01.

УДК 657:658.15

СОВРЕМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

Сергейчева Г.Н.

Научный руководитель **Булычева Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современности государством макроэкономических реформ создало условия для повышения активности всех субъектов рыночной экономики путем изменения политики цен, стимулирования банковской деятельности, развития рынка ценных бумаг. На первый план выдвигаются проблемы разработки концепций управления, регулирования, планирования, решение которых невозможно без развития предприятия

Экономика динамична, организациям приходится работать в быстро меняющейся среде. Масштаб рынка меняется, потребности растут, растет объем покупателей, конкуренция усиливается. Ресурсы в то же время ограничены и это проблема эффективности управления деятельностью, которая требует каких то решений, обеспечивающих стабильность и экономический рост [1].

Бюджетирование и планирование как раз и является целью.

К составлению кадрового плана с заранее обозначенными датами как раз и относится планирование. Оно предполагает глубокий анализ реальных потребностей в персонале.

Планирование социально-экономического развития предприятия, организации, позволяет разработать планы, способы действий, шагов последовательных, которые потом приведут к намеченной цели [3].

Планирование в организации решает следующие задачи:

– комплексное выполнение производственного задания;

– повышенная эффективность использования ресурсов;

– создание условий, способствующих развитию и внедрению производства.

Для планирования необходимо знать параметры всех элементов процесса, в качестве которого выступает количественное измерение целей, нормативов и норм.

Планирование в организации должно осуществляться постоянно, непрерывно, путем разработки новых планов и действий, планы необходимо приспосабливать к изменениям внешней среды и внутренних возможностей организации. Расходы должны соизмерятся с полученными выгодами. В планировании необходимо обеспечить выбор эффективного варианта, который принесет максимальную прибыль.

В современности практический и научный интерес представляет выделение различных форм планирования деятельности на основе использования определенных критерий. Планирование – это механизм интеграции управления функций, в свою очередь, требует тесной взаимосвязи, тактического и оперативного планирования. Результатом планирования является план, который используется как средство управления и пред-

© Сергейчева Г.Н., 2017

ставляет собой документ, в котором элементы системы организации взаимосвязаны между собой.

Бюджет, по сути, использует одни и те же подходы, сопоставление сметных (бюджетных) и фактических (отчетных) данных для анализа степени исполнения сметы (бюджета) [2].

Бухгалтерский управленческий учет тесно связан со сменным (бюджетным), который является его частью. Рыночные процессы воздействуют на колебания производства и реализации продукции, с другой стороны влияют на поведение затрат, следовательно и на прибыль. Эту информацию дает управленческий учет.

Управлением и затратами можно выделить следующие составляющие: планирование, установления, улучшения стоимости показателей на каждом этапе деятельности.

Снижение и сохранение связано с управлением затрат на производственной стадии. Это как раз и обеспечивает единая система для всех организации систему финансирования это бюджетирование – процесс, который составляет финансовые планы и сметы [2].

Понятие, связанное с процессом бюджетирования: бюджет, план, смета, в отчетной экономической литературе трактуются по-разному.

Понятие бюджет, часто встречается в плане хозяйственной деятельности организации. Процесс управленческого планирования – с бюджетированием.

Цель бюджетирования исходит из цели деятельности организации. А основная цель организации – четко выраженная причина ее существования.

В зависимости от того, какая миссия у организации, ее главные и частные цели, зависят от целей бюджетирования.

Планирование и бюджетирование является одним из ключевых процессов практически для любой организации. Это важно связующее звено между стратегическим и оперативным управлением любой организации [3].

В современном деловом сообществе «бюджет» это, прежде всего, связанное с государством как в финансовом плане, которое занимает центральное место в системе государственных финансов. Государственное понимание бюджета обусловлено тем, что данный документ должен обеспечить выполнение государством своих основных функций – управления, безопасности, регулирования экономики, обеспечивает социальное гарантия населения других.

Бюджетирование 1С, учет и отчетность в разрезе целого набора стандартных и произвольных аналитик: организация (юридическое лицо), центр финансовой ответственности (ЦФО), сценарий планирования, статьи оборотов по бюджетам, контрагент, договор контрагента, дополнительные аналитики (до 4 шт.), аналитики статьи оборотов (до 3 шт.). Полная поддержка мультивалютности.

Таким образом, актуальность бюджетирования как инструмента сохранения нормальной практики финансово-хозяйственной деятельности предприятия и инструмента достижения более высоких показателей деятельности предприятия посредством повышения эффективности управления не вызывает сомнений как в краткосрочном так и в долгосрочном его рассмотрении, а финансовое планирование на предприятии представ-

ляет собой комплексный, интеграционный процесс, организация которого должна базироваться на системном подходе, с использованием достижений различных экономических, финансовых и юридических дисциплин.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бухгалтерский* управленческий учет: учеб. для вузов. Вахрушина М.А. 2012. 528 с.
2. *Бухгалтерский* управленческий учет: учеб. для вузов. Ивашкевич В.Б. 2014. 681с.
3. *Управленческий* учет: учеб. пособие. Шеремет А.Д. 2014. 84 с.

УДК 331.54:657

ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ И НАВЫКИ КАК ФАКТОРЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СУЖДЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРА

Степанченко Т.Ф.

Научный руководитель **Родичева В.П.**
Брянский кооперативный техникум

В условиях перехода к международным стандартам финансовой отчетности очень часто начал возникать вопрос: имеет ли российский современный бухгалтер свое профессиональное суждение по тому или иному вопросу? А вообще есть ли у российского бухгалтера свое профессиональное суждение?

Профессиональное суждение – это мнение, добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером о хозяйственной ситуации и полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений.

В последнее время в рамках деятельности независимых профессиональных бухгалтерских и аудиторских организаций часто поднимается вопрос о контроле качества работы бухгалтеров и аудиторов, который нередко сводится к дискуссии: в чьей компетенции должен быть контроль качества – государства или независимых профессиональных организаций; как определять ответственность за некачественную деятельность и применять соответствующие санкции. Директора компаний часто выражают неудовлетворенность качеством бухгалтерской информации для целей управления, а также работой бухгалтера.

Профессиональные знания – это совокупность сведений, составляющих содержание бухгалтерского учета и взаимосвязанных с ним дисциплин, которые составляют основу знаний профессионального бухгалтера.

Профессиональные навыки – это различные виды умений, которыми должен владеть профессиональный бухгалтер с тем, чтобы уместно и эффективно применять в своей деятельности профессиональные знания, профессиональные ценности и этику.

Одной из явных проблем современного бухгалтерского учета является увязка положений отдельных нормативных актов, издаваемых Министер-

© Степанченко Т.Ф., 2017

ством финансов Российской Федерации. Действительно, развитие любой системы, в том числе и системы нормотворчества, предполагает наличие определенного периода достижения единообразия, однако сложившаяся в России ситуация порождает ряд непреодолимых противоречий.

В настоящее время с достаточной степенью уверенности можно определить ряд приоритетных направлений развития современного финансового учета:

1) разработка и утверждение новых национальных стандартов бухгалтерского учета (положений по бухгалтерскому учету);

2) создание методологических предпосылок для интеграции систем финансового, управленческого и налогового учета;

3) создание инфраструктуры, обеспечивающей использование международных стандартов финансовой отчетности в регулировании бухгалтерского учета и отчетности и непосредственно хозяйствующими субъектами, в первую очередь при составлении консолидированной финансовой отчетности.

Одним из важных направлений развития бухгалтерского учета является совершенствование подготовки и повышения квалификации кадров. На наш взгляд, наиболее сложным вопросом в рамках данного процесса является выработка навыков профессионального суждения при квалификации, стоимостном измерении, классификации и оценке значимости (существенности) фактов хозяйственной жизни для целей бухгалтерского учета, отчетности и аудита. Термин «профессиональное суждение», пришедший к нам из бухгалтерии, построенной по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), вызывает порой недоумение, иногда иронию, часто недоверие со стороны как бухгалтеров, так и руководителей. Однако главным фактором, сдерживающим развитие навыков профессионального суждения бухгалтера (имеется в виду главный бухгалтер организации), как ни странно, является несовершенство программных продуктов, предлагаемых сегодня бухгалтерии, и дороговизна их адаптации к учетной политике организации. Достаточно сложно обвинить в несамостоятельности специалиста, который не имеет финансовых источников для реализации своего профессионального суждения в рамках подготовки индивидуальной бухгалтерской отчетности.

Следует заметить, что ряд положений данных законопроектов подвергается вполне обоснованной критике, поэтому их не следует рассматривать как подлежащие принятию в представленном виде.

Достаточно споров в настоящее время ведется в отношении порядка оценки стоимости отдельных активов в целях бухгалтерского учета. Поводами для споров являются как участившиеся разногласия собственников, так и затруднения специалистов бухгалтерии в принятии к бухгалтерскому учету совершаемых операций. Одним из злободневных вопросов указанного характера является соблюдение порядка переоценки основных средств – наиболее дорогостоящей части активов организации. На первый взгляд проблем для беспокойства нет. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» определяет право исполнительного органа самостоятельно принимать решение: будут переоцениваться основные средства или данная процедура не соответствует рациональному подходу к ведению бухгалтерского учета. Таким образом, в действиях исполнительного органа,

не установившего приказом об учетной политике проведение регулярных переоценок основных средств, отсутствуют явные нарушения. С другой стороны, увеличивается количество участников акционерных и иных обществ, которые не согласны с той частью стоимости имущества, которая причитается к выплате при их выходе из состава участников.

Уже не первый год обсуждается необходимость и возможность внесения поправок в закон, согласно которым участнику будет предоставлено право по своему усмотрению потребовать либо проведения независимой оценки действительной (рыночной) стоимости его доли, либо выдачи ему его доли в натуре имуществом, стоимость которого в данных бухгалтерской отчетности он считает заниженной. Если говорить о современной ситуации, то единственной возможностью участников, заинтересованных в реальности (действительности) стоимости активов общества при их отражении в бухгалтерской отчетности, является принятие решений, обязывающих исполнительный орган включить в учетную политику организации порядок, устанавливающий регулярное проведение переоценки основных средств.

Основные требования к бухгалтеру, предъявляемые работодателями – это знание законодательства в области налогообложения и бухгалтерии, знание российской системы бухгалтерского учета и международных стандартов бухгалтерского учета.

Итак, специальность бухгалтера – одна из наиболее востребованных на сегодняшний день профессий в сфере экономики и финансов.

УДК 331.363:657

ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ БУХГАЛТЕРА В УСЛОВИЯХ СТАНДАРТИЗАЦИИ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Стукан И.А.

Научный руководитель **Родичева В.П.**
Брянский областной казачий институт технологий и управления (филиал) Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

На сегодняшний день, в условиях реформирования бухгалтерского учета в России, наряду с нормативным регулированием бухгалтерского учета, возникает вопрос о профессиональном суждении бухгалтера, которое представляет собой мнение, добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером о хозяйственной ситуации в целом, и полезное, как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений. Профессиональное суждение представляет собой обоснованное мнение профессионального бухгалтера относительно способов квалификации и раскрытия достоверной информации о финансовом состоянии, финансовых результатах организации и их изменении.

© Стукан И.А., 2017

Термин «профессиональное суждение бухгалтера» еще не стало привычным для Российской практики бухгалтерского учета и, тем не менее, давно и широко применяется в международных стандартах финансовой отчетности (МФСО). Эта разница объясняется действующими в России правилами бухгалтерского учета и отчетности, которые строго регламентируют основные операции в бухгалтерском учете. Вместе с тем, международные стандарты финансовой отчетности в большей степени базируются на применении профессионального суждения бухгалтера, в этом и состоит отличие МФСО от РСБУ.

Актуальный вопрос профессионального суждения бухгалтера продолжают рассматриваться в трудах многих ученых в области бухгалтерского учета, аудита и международных стандартов. Областью применения профессионального суждения бухгалтера в современных условиях, чаще всего является область формирования учетной политики, элементы которой предполагают вариативность, например, при выборе способов амортизации, способов оценки материальных запасов, отпуск их в производство, при выборе метода списания управленческих расходов. В полном объеме, профессиональное суждение современного бухгалтера реализуется при составлении бухгалтерской отчетности в соответствии с Российскими стандартами и МФСО. Российские стандарты, декларируют соблюдение принципов подготовки отчетности в соответствии с МФСО, но на практике зачастую это не всегда получается соблюдать. Ярким примером этих несоответствий является вопрос признания активов и обязательств. Проблема признания этих элементов финансовой отчетности в российских ПБУ даже не рассматривается. Поэтому в составе активов в российском балансе могут числиться объекты, которые никогда не будут приносить экономической выгоды, например, в составе объектов незавершенного строительства могут числиться «долгострои» конца прошлого века, которые уже, никогда не будут завершены, от них не ожидается какой либо экономической отдачи, соответственно, они не могут рассматриваться в качестве активов, объекты социальной сферы, также перестали считаться экономически выгодными, поэтому организации, имеющие такие объекты на балансе, стремятся от них избавиться. На практике встречаются и другие типичные ситуации, которые приводят к различиям в составе активов и обязательств компании. В итоге, в отчетности по МФСО российские компании имеют меньше активов, чем по данным отчетности РСБУ.

Еще одной особенностью российского учета, является строгое соблюдение принципов учета активов и обязательств по стоимости приобретения. Международные стандарты в большей степени ориентированы на рыночную оценку активов и обязательств. МФСО требует уточнения оценки элементов финансовой отчетности в том случае, если историческая оценка выше рыночной. В МФСО существует специальный стандарт, который требует периодического проведения тестов на обесценивание активов. При проведении тестов на обесценение стоимость активов сравнивается с возможной ценой их продажи и дисконтированной стоимостью будущих денежных потоков, которые генерируют данные активы. Существуют дополнительные требования и в отношении отдельных статей финансовой отчетности, например, запасов. Последние оценива-

ются по наименьшей из двух величин – себестоимости и возможной цены реализации.

Как известно, аналогичных требований в российской системе учета нет, поэтому с высокой вероятностью можно утверждать, что оценка активов по МСФО будет ниже, чем в российском балансе. При этом она будет носить более реалистичный характер.

Рассмотренные выше примеры различий в российских и международных стандартах отчетности наглядно показывают, что в процессе подготовки отчетности возрастает роль профессионального суждения бухгалтера. В отличие от российского бухгалтерского учета, где все строго регламентировано, и бухгалтер выполняет лишь роль счетовода, именно профессиональное суждение опытного специалиста играет большое значение при подготовке международной отчетности. Достаточно упомянуть такие вопросы, как определение сроков полезного использования основных средств и нематериальных активов, порядок создания резервов по дебиторской задолженности. На практике, большинство российских компаний до сих пор используют нормы амортизационных отчислений, используемые для налоговых целей. Они не всегда соответствуют реальным срокам эксплуатации активов и, следовательно, не всегда достоверно отражают расходы компаний в части амортизационных отчислений. То же относится и к оценке дебиторской задолженности. Если в российском учете, само создание не обязательно и является элементом учетной политики, то по МСФО резервы создаются не только по просроченной, но и по текущей задолженности. При этом именно главный бухгалтер, опираясь на собственный опыт, добросовестное мнение, определяет, в каком размере создается такой резерв.

Профессиональное суждение просто необходимо для принятия грамотных управленческих решений в организации, выявлении экономических выгод и рисков соотношения правовой формы и экономического содержания. Переход российской системы бухгалтерского учета на составление отчетности в соответствии с МСФО требует повышения профессионального уровня бухгалтеров, выработки навыков формирования профессионального суждения в современных условиях, увеличивает способность к критическому и аналитическому изучению новой информации.

УДК 658.155.012.7

ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ АНАЛИЗ

Тазина А.А.

Научный руководитель **Волгина И.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Прибыль выступает в качестве сложной и многоаспектной экономическая категории. В то же абсолютные значения не всегда являются до-

© Тазина А.А., 2017

статочной информацией для оценки доходности предприятия и его эффективности.

Поэтому в большинстве случаев для оценки эффективности деятельности предприятия используются относительные показатели прибыли. Именно показатели рентабельности являются мерой доходности предприятия в долгосрочном периоде.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов, а также эффективной деятельности предприятия. Они характеризуют доходность предприятия, которая измеряется в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

Показатели рентабельности отражают соотношение результатов и определенных факторов, которые влияют на эти результаты. Сочетание прибыли с факторами, которые на нее влияют, позволяют создать множество различных показателей рентабельности, такие как: рентабельность собственного и всего капитала, рентабельность инвестиций, рентабельность продаж, рентабельность оборота и т. д. Эти показатели рентабельности можно использовать для аналитических целей, так как они позволяют получать информацию, которая необходима для принятия решений. Поэтому их применяют как вспомогательное средство для управления предприятием.

Главной целью анализа рентабельности является оценка способности предприятия приносить доход на вложенный в предприятие капитал. От уровня рентабельности зависит инвестиционная привлекательность предприятия.

Выделим основные задачи анализа рентабельности организации:

1. Оценка работы предприятия.

2. Разработка мероприятия по использованию резервов.

3. Определение факторов, которые оказывают влияние на рентабельность деятельности предприятия и т. д.

Существуют множество показателей рентабельности. Мы определяем три основных вида, которые используются в анализе хозяйственной и финансово-хозяйственной деятельности.

Рентабельность продукции, товара или услуг. Характеризует эффективность и экономическую целесообразность производства или продажи конкретно взятого товара. Обычно в розничной торговле просчитывают обобщающую рентабельность по определенной номенклатуре.

Рентабельность производства. Это наиболее широкая группа показателей, которая используется для анализа отдельных видов бизнеса или проектов инвесторами и владельцами. Инструмент характеризует общую эффективность и экономическую целесообразность ведения определенного вида бизнеса.

Рентабельность активов. Самая большая группа показателей рентабельности, основной целью которых является показать эффективность использования активов, в том числе и финансовых активов на каждом этапе бизнес процесса. Исчисляют и анализируют рентабельность, как с учетом кредитов, так и без них, до уплаты налог, до уплаты дивидендов и так далее.

Из полученных данных можно сделать вывод о том, что в 2015 году с каждого рубля реализованной продукции предприятие получало прибыль

в размере 4,42 коп., то в 2016 году этот показатель возрос в 2,5 раза и составил 10,9 коп.

Динамика основных показателей рентабельности ООО «Аксел»

Показатели	2015 г., %	2016 г., %	Абсолютное изменение
Рентабельность продаж	4,42	10,9	6,48
Рентабельность производственной деятельности	4,6	12,2	7,6
Рентабельность всего капитала предприятия	3,3	13,5	10,2
Рентабельность внеоборотных активов	23,0	85,6	59,6
Рентабельность собственного капитала	6,8	30,1	23,3

При анализе рентабельности производственной деятельности предприятия можно увидеть, что каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции в 2016 году принес предприятия прибыли 12,2 коп., это в 2,7 раза больше, чем в предшествующем 2015 году.

В 2016 году чистая прибыль предприятия составила 13,5% от среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала. В 2015 году доля чистой прибыли составила 4,1% от суммы всего капитала на конец года.

На каждый рубль, вложенные во внеоборотные активы, приходится 85,6 коп. чистой прибыли, что в 3,7 раза больше, чем в предшествующем году.

Эффективность использования собственных средств предприятия в 2016 году возросла по сравнению с 2015 годом в 4,42 раза.

Анализируя основные показатели рентабельности предприятия ООО «Аксел» можно сказать о том, что 2016 год оказался наиболее результативным годом, так как все показатели рентабельности увеличились в 2–4 раза по сравнению с предшествующим годом.

Ключевыми путями повышения рентабельности являются повышение абсолютной суммы прибыли, а также сокращение затрат на производство продукции. Этому способствует обширное использование в производстве результатов научно-технического прогресса, которые ведут к увеличению производительности общественного труда и снижению на этой основе стоимости единицы ресурсов.

Важнейшим фактором роста рентабельности в современных условиях является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а следовательно, к росту прибыли.

Нужно учитывать, что при анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних условий, таких как расширение рынка сбыта продукции, а также внутренних – повышение объемов производства, увеличение отдачи т. д.

Значимые влияние на рентабельность оказывает наличие долгов и задолженностей у предприятия. Оптимальной считается ситуация, когда предприятие прибегает к помощи дополнительных займов для того, чтобы обновить оборудование либо ассортимент.

Основой увеличения рентабельности может являться внедрение инноваций, которые позволяют производить новый вид товаров с наилучшим

качеством, осваивать новые рынки сбыта продукции, вводить организационно-управленческие нововведения и т. д.

Таким образом, рентабельность – это экономическая категория, которая описывает эффективность деятельности предприятия в целом, а также результативность эксплуатации отдельных частей имущества. В рыночной экономике придается большое значение сравнениям прибыли с доходообразующими факторами и базами ее формирования. Показатели рентабельности активно участвуют в процессах анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий, финансовом планировании, выработке управленческих решений, принятии решений потенциальными кредиторами и инвесторами.

УДК 657.37

МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Урманчеева Я.З.

Научный руководитель **Завьялова Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Большинство российских компаний ведет учет по национальным стандартам (РСБУ), но некоторые из них составляют отчеты в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Их популярность объясняется тем, что они позволяют выйти на международный рынок и привлечь иностранных инвесторов.

Иногда составление отчетов по МСФО – требование иностранного участника компании. Также данные стандарты позволяют улучшить качество учета для российских пользователей за счет повышения его прозрачности и сопоставимости.

На практике наиболее широко распространены два метода подготовки отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

1. Формирование финансовой отчетности путем трансформации бухгалтерской отчетности, составленной по российским правилам.

При данном методе показатели МСФО-отчетности формируются на базе показателей отчетности, подготовленной по российским стандартам, скорректированных на величины определенных и оговоренных различий.

2. Отражение фактов хозяйственной деятельности в системе национальных стандартов и по правилам МСФО, т. е. ведение учета по МСФО как самостоятельного вида учета. Основным признаком данного метода является то, что каждый факт хозяйственной жизни учитывается как минимум дважды: первый раз – по российским правилам, второй раз – в порядке, предписываемом МСФО. То есть организация обеспечивает ведение учета в соответствии с требованиями международных стандартов наряду с ведением учета на основе национальных стандартов бухгалтер-

© Урманчеева Я.З., 2017

ского учета, налогового учета и других видов учета. На практике данный метод принято называть параллельным учетом.

Рассмотрим более подробно основные отличительные признаки и варианты применения каждого из вышеуказанных методов.

Внедрение на предприятиях системы параллельного учета (конверсия) основано на использовании различных программных продуктов, ведется по Российским стандартам и МСФО, в итоге составляется 2 комплекта отчетности. Такие системы предлагают одновременно ведение двух равноправных журналов хозяйственных операций, каждый из которых учитывает хозяйственную деятельность по своему плану счетов, в соответствии со своим стандартом и в своей базовой валюте. Корректность отображения хозяйственных операций в двух книгах обеспечивается путем настройки соответствий между планами счетов. Существует несколько вариантов ведения параллельного ведения учета: полная конверсия, поэтапная конверсия.

Преимущества внедрения системы параллельного учета: высокое качество получаемой информации.

Недостаток: метод является слишком сложным, дорогостоящим и не всегда экономически оправданным. Он ориентирован в основном на компании отчетность которых подлежит обязательному аудиту по МСФО, что дает качественный результат.

Метод трансформации – процесс составления отчетности в соответствии с МСФО па базе данных отчетности, составленной но российским стандартам, посредством изменения параметров классификации и оценки объектов учета и раскрытия информации о них с целью приведения к международным стандартам. Отличительным признаком этого метода можно считать то, что он может быть применен только после составления отчетности по российским правилам. Трансформация бухгалтерской отчетности по МСФО – это процесс составления отчетности по стандартам МСФО, путем перегруппировки учетной информации и корректировки статей отчетности, подготовленной по правилам Российской системы бухгалтерского учета, единого алгоритма трансформации нет, и в каждом случае требуется индивидуальный подход. Любой специалист трансформирующий отчетность имеет право самостоятельно определять методику и этапы трансформации применительно к отчетности каждой конкретной организации. Метод дает менее качественный результат, но является более дешевым и простым; при составлении консолидированной отчетности может быть применен двумя принципиально разными способами:

Первый из них предусматривает такую последовательность действий: на первом этапе каждой из организаций, входящих в группу компаний, производится составление индивидуальной отчетности в соответствии с МСФО методом трансформации, а на втором – ее консолидация, т.е. суммирование и корректировка данных для получения консолидированной отчетности, соответствующей МСФО.

Второй способ предусматривает иную логику событий: на первом этапе производится составление консолидированной отчетности по российским правилам, а на втором – реклассификация и реквалификация сводных показателей в соответствии с принципами и правилами МСФО. Основой для трансформации консолидированной отчетности в данном

случае является система таблиц, содержащих информацию о составе и порядке формирования показателей отчетности, которые заполняются каждой из организаций, входящих в группу компаний. Составление отчетности методом трансформации производится в несколько этапов.

Выделяют две разновидности трансформационных записей:

1) связанные с изменением квалификации элементов отчетности, предусматривающие реклассификацию, введение новых объектов учета либо исключение объектов, не соответствующих критериям признания по МСФО;

2) 2) связанные с изменением оценки объектов (применение требуемых МСФО способов оценки тех или иных объектов, изменение оценки за счет обесценения).

Переход на международные стандарты учета требует создания специальной учетной политики. Но при ее создании могут возникнуть проблемы, так как отсутствует единый формат подобной системы. Ее нельзя подготовить по стандартному шаблону. К тому же она должна использоваться как в материнской компании, так и во всех дочерних фирмах. Важное отличие учетной политики по МСФО от политики, сформированной только для отечественного бухгалтерского учета: она определяет правила, по которым следует готовить отчеты, но не правила ведения учета. Необходимо создать и применить такую учетную систему, при которой вся финансовая отчетность фирмы будет соответствовать всем правилам каждого применяемого международного стандарта. При этом выбранная политика должна относиться ко всем отчетным периодам. Также важно знать, что часть статей финансовой отчетности может быть оценена только на основе субъективных суждений, т.е. приблизительных оценок. Расчетные данные по этим разделам могут меняться и корректироваться, но изменений в общей учетной политике по МСФО при этом не произойдет.

Разрабатываемая учетная система предприятия должна учитывать такие допущения, как:

– имущественная обособленность фирмы;

– непрерывность работы (допустимо, что предприятие будет осуществлять свою деятельность не менее 1 года с момента отчетной даты);

– последовательное, постоянное использование учетной политики по МСФО;

– определенные временные рамки различных фактов хозяйственной деятельности компании.

Таким образом, на сегодняшний момент российская система бухгалтерского учета имеет свои особенности, которые объективно снижают ценность информации, представляемой в бухгалтерской отчетности для заинтересованных лиц (инвесторов, кредиторов и т.д.). В связи с этим, необходимость составления отчетности по МСФО вызвана объективными причинами. Это позволит российским компаниям на конкурентной основе участвовать в конкурентной борьбе за иностранные инвестиции, а также повысить качество отчетности для отечественных пользователей в результате ее прозрачности и сопоставимости. Естественно, заимствование не должно носить слепой характер, а должно учитывать специфику российской деловой среды.

УДК 657.37

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Хайрова Р.Р.

Научный руководитель **Завьялова Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Перед большинством фирм постоянно стоят задачи развития, расширения, укрупнения, повышения стоимости бизнеса. А, как известно, любое развитие требует инвестиций.

Привлечь зарубежный капитал без отчетности по МСФО в настоящее время практически невозможно. Не имеет значения, идет ли речь о западных банках, выходе на зарубежный фондовый рынок или привлечении частных иностранных инвестиций. Отчетность, составленная по российским правилам бухгалтерского учета, потенциальному инвестору будет просто не понятна.

Иностранные инвесторы не готовы всерьез прийти на российский рынок, до тех пор, пока не будут сделаны улучшения в области корпоративной прозрачности.

Переход на международную практику учета существенно облегчит взаимоотношения с иностранными инвесторами, будет способствовать увеличению числа совместных проектов.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), разработчиком которых является Совет по международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО), признаны во всем мире как эффективный инструментарий для предоставления прозрачной, понятной и доступной информации о деятельности компаний.

МСФО – это система документов (стандартов, разъяснений к ним), которые определяют порядок составления финансовой отчетности, а именно: что входит в финансовую отчетность, когда и в какой оценке учитывать те или иные объекты бухгалтерского учета, какую информацию необходимо раскрывать в пояснительной записке.

МСФО – это именно тот универсальный язык, который понятен и признан мировым деловым сообществом. Можно подготовить единственный комплект финансовой отчетности – и он будет принят и на европейской, и на азиатской бирже.

Международная практика показывает, что отчетность, составленная в соответствии с МСФО, отличается высокой информативностью как для внешних, так и для внутренних пользователей.

Достоинства МСФО, перед национальными стандартами в различных странах, проявляются в четкой экономической логике, обобщении совершенной современной мировой практики в области учета, простоте восприятия для пользователей финансовой информации во всем мире.

До 2000 года стандарты МСФО обозначались тремя буквами IAS – International Accounting Standards, что можно перевести как Международные Бухгалтерские Стандарты. С 2000 года аббревиатура поменялась,

© Хайрова Р.Р., 2017

теперь они называются IFRS – International Financial Reporting Standards, то есть Международные Стандарты по Финансовой Отчетности.

На данный момент издан 41 международный стандарт финансовой отчетности. Эти стандарты связаны с темами, которые влияют на финансовые отчеты коммерческих предприятий.

Имея отчетность, подготовленную в соответствии с требованиями МСФО, компания может продемонстрировать адекватность юридической и финансовой структуры, наличие ключевых блоков системы управления, (системы регулярного менеджмента, внутреннего контроля и риск-менеджмента), деятельности Совета директоров и процедур корпоративного управления с той степенью раскрытия и тем способом представления информации, который предусмотрен форматом МСФО.

Важным преимуществом МСФО является то, что составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО выводит компании на новый уровень управления. Тем самым дает возможность компаниям:

– решить составляющие проблемы повышения качества корпоративного управления в целом;

– достичь более эффективного учетного процесса;

– сделать понятными и полезными данные информационных и учетных систем компании, что в первую очередь ориентировано на интересы менеджеров, нуждающихся в достоверной, качественной и своевременной информации для принятия управленческих решений.

Кроме того, принципы и подходы, разработанные в МСФО, с успехом применяются при формировании управленческой отчетности, данные которой обеспечивают менеджмент фирмы информацией, необходимой для принятия управленческих решений.

Однако, несмотря на определенный оптимизм во взглядах на преимущества использования МСФО, они также имеют и недостатки. К ним преимущественно относятся:

– обобщенный характер МСФО, который предусматривает достаточно большую вариантность в методах учета;

– отсутствие подробных интерпретаций и примеров приложения стандартов к определенным ситуациям.

На ряду с вышесказанным также недочетом МСФО является то, что стандарты предусматривают вариантность, то есть сама отчитывающаяся компания может выбрать применяемый ею метод отражения в учете и в отчетности. Этот недостаток приводит к изменению отчетности.

Главной проблемой, которую необходимо решить при определении порядка отображения объекта учета, является адаптация способа регулирования к многообразию обстоятельств, влияющих на правильность отображения объектов учета.

В МСФО возможность выбора способа отражения применяется гораздо чаще, чем в отечественной практике ведения отчетности. Если проанализировать те немногочисленные случаи, в которых Положения по бухгалтерскому учету предлагают альтернативные методы отражения, то окажется, что ни в одном данном случае не определена реальная логика выбора варианта.

Одной из причин затруднительного восприятия текста международных стандартов финансовой отчетности является то, что почти во всех

случаях вместо привычных российскому бухгалтеру прямых указаний в МСФО указана логика принятия профессионального суждения (то есть определены обстоятельства, по которым имеется возможность выбрать необходимый вариант отражения в учете и отчетности).

Ни в одном из международных стандартов не указана обязательность использования справедливой стоимости, в частности: для оценки запасов, для некоторых видов активов, таких как основные средства и нематериальные активы.

Еще одним недостатком является то, что создание стандарта международного уровня – это длительная работа, продолжительность которой составляет примерно три года.

Также к недостаткам МСФО можно отнести:

– отсутствие правил и порядка, которые учитывают традиции и национальные особенности экономики;

– недостаточность знаний и навыков бухгалтеров, а также систематическая потребность в обучении;

– сложность для восприятия некоторой терминологии в следствие некорректности перевода;

– несовпадение нормативно – правовой системы по отдельным вопросам.

Но, несмотря на недостатки применения МСФО, преимущества составления финансовой отчетности по международным стандартам действительно есть, и они неопровержимы для большинства пользователей финансовой отчетности.

Российские компании все больше и больше начинают составлять отчетность в соответствии с МСФО. Яркие примеры в Свердловской области – ТМК, концерн «Калина», торговая сеть «Монетка», предприятия «УГМК-Холдинга» и Русской медной компании.

Это обусловлено целым рядом причин: выход на рынки капитала, подготовка данных для составления консолидированной отчетности (если фирма входит в группу компаний), привлечение зарубежных инвестиций (например, рассматривается вопрос о получении кредита в европейском банке), установление долгосрочных отношений с зарубежными партнерами.

МСФО можно рассматривать как инструмент глобализации экономики и мировых хозяйственных связей.

Принципы, заложенные в порядок составления отчетности, согласно международным стандартам финансовой отчетности, делают ее адекватной, достоверной, понятной и способной отразить реальное имущественное состояние компании. В связи с этим ценность МСФО важна не только для иностранных, но также и для национальных инвесторов. Это еще раз подтверждает необходимость и полезность процесса внедрения МСФО для всех секторов экономики.

УДК 658.15

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Хорошева А.В.

Научный руководитель **Булычева Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В условиях рыночной экономики успешная деятельность любой организации в большинстве зависит от ее конкурентоспособности. Наиболее конкурентными являются те организации, которые эффективно управляют своими затратами, ведь от затрат зависит будущая прибыль фирмы. А чем больше прибыль, тем больше денежных средств направляется на развитие предприятия и повышение эффективности самого производства. Правильное умение организовать управление затратами является основополагающим фактором благополучного функционирования фирмы. В целом управление затратами подразумевает под собой воздействие на них с целью улучшения результатов деятельности предприятия, достижения высокого экономического результата посредством оптимального соотношения доходов и расходов [3, С. 131].

Затраты – денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени. Затраты характеризуются: денежной оценкой ресурсов, целевой установкой, определенным периодом времени, динамизмом, многообразием, сложностью и противоречивостью влияния затрат на экономический результат, обладают свойством запасоемкости.

Управление затратами – это выполнение всего комплекса функций управленческого цикла, направленных на повышение эффективности использования производственных ресурсов на предприятии.

В настоящее время накоплена научная база касательно различных методов управления затратами. Но с развитием экономики и переходом к рыночному типу функционирования предприятий появилась необходимость в актуальных методах управления затратами. Для создания наиболее эффективного управления организациям необходимо разделить затраты по различным классификационным признакам, что позволит руководителям принимать наиболее рациональные для организации решения. Такой подход позволяет не только планировать будущие затраты, но и более точно их анализировать, а посредством соотношения одних затрат с другими определять их влияние на себестоимость и рентабельность.

Проблема управления затратами относится к одной из наиболее сложных и важных в экономике предприятия. В современной экономической литературе уделяется достаточное внимание проблемам управления затратами и себестоимостью продукции, широко рассматриваются разнообразные методы управления затратами. Появляются новые методы управления себестоимостью продукции, целью которых является уже не минимизация затрат и определение их уровня, а скорее управление затратами и их оптимизация. Многие методы позволяют не только опре-

© Хорошева А.В., 2017

делять уровень затрат, но и оценить конкурентную позицию предприятия, его продукции, позволяют ориентироваться на требования рынка, своевременно реагировать на рыночные изменения [2, С. 92].

Следует отметить, что часть современных методов управления себестоимостью продукции, популярных за рубежом, пока не нашли своего применения на отечественных предприятиях, но обзор современной экономической литературы свидетельствует, что интерес к ним у отечественных производителей возрастает. В то же время следует отметить, что научные исследования в этой области сконцентрированы преимущественно на учетном аспекте. Безусловно, он имеет важное значение, поскольку обеспечивает функцию контроля, но это не единственная функция управления. Не меньшее значение имеет реализация и других функций управления с учетом особенностей применительно к затратам.

В условиях рыночной экономики используются следующие методы управления затратами: директ-костинг, абзорпшн-костинг, стандарт-кост, метод ABC, таргет-костинг, кайзен-костинг, CVP-анализ, бенчмаркинг затрат, кост-киллинг, LCC-анализ, метод VCC.

Одним из вариантов стратегического подхода к управлению затратами предприятия является концепция управления затратами по стадиям жизненного цикла продукции [1, С. 32].

Характерно, что этот подход, получивший достаточно широкое распространение в деятельности за рубежных фирм, в отечественной практике встречается достаточно редко, хотя в условиях кризиса руководители готовы самое пристальное внимание уделять затратам и проблемам их управления, используя накопленный передовой опыт стран с развитой рыночной экономикой.

Калькулирование себестоимости по стадиям жизненного цикла продукта (в двух временных разрезах – прошлое и будущее) позволяет учитывать и оценивать затраты каждого производимого продукта от стадии научно-технической разработки и до периода, когда предприятие прекращает сервисное обслуживание своего продукта у покупателей.

Объектом калькулирования выступает жизненный цикл продукта (например, при производстве компьютеров) или отдельные его стадии (характерно для автомобилестроения). В ситуации, когда большая часть общих затрат жизненного цикла приходится на период до начала производства и получения выручки от продажи, чрезвычайно важен момент установления уровня будущих доходов и затрат, поскольку расчеты во многом обосновывают принятие решения о начале разработки нового продукта. При проектировании продуктов с длительным жизненным циклом калькулирование осуществляется по отдельным стадиям, например в компаниях Ford, General Motors, Nissan, Toyota, при установлении уровня затрат на новые модели машин.

Изучение опыта работы предприятий позволяет говорить о том, что при практическом внедрении данной калькуляционной системы на российских предприятиях возникнет потребность в работах по совершенствованию учета общехозяйственных расходов.

Методика калькулирования по стадиям жизненного цикла включает в себя учет и производственных, и общехозяйственных расходов, поэтому необходима организация их аналитического учета. Проблема заключает-

ся в идентификации затрат, относящихся к конкретному продукту по научно-исследовательским работам, маркетингу, продажам и др. Калькулирование по стадиям жизненного цикла имеет области пересечения с функционально-стоимостным анализом, калькуляционной системой «таргет-костинг», традиционными методами калькулирования. Для расчетов прогнозной себестоимости в данной калькуляционной системе можно применять имитационное моделирование, задавая разные варианты входных параметров [4, С. 45].

Одним из методов современного управления затратами является метод (Just-in-time) – в переводе «точно в срок». Метод «точно в срок» (Just-in-time) – данный метод позволяет снизить затраты непосредственно на производство. Это один из современных методов снижения затрат, который применяется в наиболее развитых странах.

Система Just-in-time зародилась в Японии в компании «Тойота». Метод Just-in-time может применяться в области производства, поставок и сбыта. Его суть состоит в отказе от производства крупных партий продукции, вместо которого производятся мелкие партии постоянным потоком. При этом снабжение необходимыми материалами происходит небольшими партиями, что не позволяет создавать запасы, а также затраты на их содержание. В целом, данный метод сводится к сокращению всех лишних затрат и стремлению к наиболее полному использованию ресурсов фирмы.

Для работы данного метода должно быть налажено стабильное производство, то есть равномерная загрузка оборудования и всех операций, должно быть сокращено время предварительной обработки, сокращены размеры партий, налажено тесное сотрудничество с поставщиками и сокращено время между поставками. Процесс введения метода Just-in-time является длительным и трудоемким, но оказывает существенное влияние на эффективность работы предприятия. Затраты, связанные с подготовкой и внедрением стратегии «Точно в срок», относительно невелики и окупались, как правило, уже через несколько месяцев функционирования систем.

Использование стратегии «Точно в срок» дает и другие выгоды, в том числе неэкономического характера. Например, создание прозрачной структуры материалопотоков в виде промежуточных звеньев способствует широкому внедрению технологии типа СИМ (Компьютер интегрэйтед мэнуфэкчуринг). Использование принципов системы «Точно в срок» оказывает также положительное влияние на долгосрочную инвестиционную политику предприятия, которая в данном случае отдает предпочтение машинам и оборудованию, связанным с гибкой автоматизацией производственных, транспортных и контрольных процессов [3, С.36].

Кайзен-костинг (kaizen costing) – является также одним из современных методов управления затратами на предприятии, он возник в Японии во второй половине 1980-х годов. Использование кайзен-костинга возможно практически в любой отрасли производства и, что немаловажно, в совокупности с другими методами управления затратами.

Кайзен-костинг (в переводе с японского «усовершенствование маленькими шагами») – это процесс постепенного снижения затрат на этапе про-

изводства продукции, в результате которого достигается необходимый уровень себестоимости и обеспечивается прибыльность производства.

Кайзен-костинг используется в японской модели управленческого учета параллельно с таргет-костингом. Обе системы имеют одинаковую цель – достижение целевой себестоимости: по системе таргет-костинг – на этапе проектирования нового изделия, а по системе кайзен-костинг – на этапе производства изделий.

Если на этапе проектирования разница между сметной и целевой себестоимостью составляет до 10 %, то принимается решение о начале производства такого изделия с расчетом на то, что 10% будут ликвидированы в процессе производства методами кайзен-костинга. Сокращение разницы между сметной и целевой себестоимостью называется кайзен-задачей, которая касается всего персонала организации от инженеров до менеджеров и выполнение которой должным образом поощряется через систему управления персоналом.

Кайзен-задача определяется на этапе планирования на следующий финансовый год, когда разрабатываются планы производства. Кайзен-задача ставится как на уровне каждого изделия, так и на уровне предприятия в целом по отдельным статьям переменных затрат. Постоянные затраты подсчитываются по отдельным подразделениям и группируются в специальные бюджеты [3, С.35].

Используя данные кайзен-задачи и бюджеты постоянных затрат специалисты составляют годовой бюджет предприятия.

Перечисленные методы управления затратами на предприятии активно применяются за рубежом, наиболее эффективные из них внедряются российскими фирмами.

Стратегия управления затратами не является самоцелью, а служит средством для достижения стратегической цели организации.

Конкретные методы управления затратами должны рассматриваться с точки зрения той роли, которую они призваны сыграть для достижения стратегической цели организации.

При общей оценке стратегии затрат организации важна согласованность различных элементов стратегии организации [2, С. 89].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Воронова, Е.Ю.* Функциональный метод учета затрат // Аудиторские ведомости. 2015. № 2.

2. *Гусева, И.Б.* Предпосылки интегрированного управления затратами предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2016. № 3.

3. *Ерижев, М.К.* Развитие методов управления затратами, учета и калькулирования себестоимости // Там же. 2003. № 6.

4. *Ерижев, М.К.* Сравнительный анализ основных подходов к управлению затратами современной компании // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2016. № 10.

УДК 658.15

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Шичкова С.Н.

Научный руководитель **Волгина И.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Деловая активность является основной составляющей при оценке возможностей предприятия и считается одним из известных определений в нынешней среде.

Отечественные экономисты истолковывают деловую активность в широком значении и полагают, что ее измерителями представлены показателями производительности труда, фондоотдачи, общей оборачиваемости капитала, оборачиваемости материальных и денежных активов, дебиторской и кредиторской задолженности, операционный и финансовый цикл и др. Измерители приведение выше в совокупном варианте предоставляют возможность найти резервы повышения результативности финансово-хозяйственной деятельности.

Концепция количественных и качественных критериев в организации санкционирует измерить деловую активность.

Качественные критерии — содержательность рынков реализации продукции, деловая репутация организации, его конкурентоспособность, присутствие достоверных поставщиков и потребителей готовой продукции (услуг) и др.

Количественные критерии деловой активности обусловливаются абсолютными и относительными показателями. Из их числа абсолютных показателей выделяют объем реализации готовой продукции, товаров, работ, услуг ,прибыль, величину авансированного капитала (активов).

Существенной характеристикой деловой активности компании следует считать продолжительность производственного и финансового циклов, а также их динамику.

Самым значимым фактором роста результативности управления оборотными активами считается уменьшение финансового цикла при сохранении соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностью. Время производственного цикла преимущественно больше по длительности финансового цикла на время оборота кредиторской задолженности. В то же время сокращение финансового цикла ведет к сокращению операционного цикла, что характеризует тенденции в деятельности предприятия в положительную сторону.

Предоставленные результаты в таблице определяют положительную тенденцию деловой активности организации. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов вырос на 0,21 пункта, что привело к ускорению их оборачиваемости на 8,6 дня (118,1–126,7), в том числе запасов на 16,8 дня (33,24–50). В то же время замедлилась оборачиваемость дебиторской задолженности на 10,1 дня (53,83–43,76), что свидетельствует об ухудшении работы с дебиторами.

© Шичкова С.Н., 2017

Динамика коэффициентов деловой активности в организации

№	Наименование показателей	Базисный период	Отчетный период	Абсолютное отклонение
1	Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	230 834	310 305	+79 471
2	Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	170 100	245 276	+75 176
3	Средняя стоимость оборотных активов, тыс. руб.	80 100	100 354	+20 254
4	Запасов	23 456	22 345	-1 111
5	Дебиторской задолженности	27 687	45 765	+18 078
6	Средняя стоимость собственного капитала	103 754	120 286	+16 532
7	Средняя стоимость кредиторской задолженности	65 700	69 000	+3 300
8	Прибыль до выплаты налогов (бухгалтерская прибыль), тыс. руб.	19 547	37 847	+18 300
9	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, число оборотов	2,88	3,09	+0,21
10	Продолжительность одного оборота оборотных активов, дни	126,7	118,1	-8,6
11	Коэффициент оборачиваемости запасов, число оборотов	7,3	10,98	+3,68
12	Продолжительность одного оборота запасов, дни	50	33,24	-16,76
13	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	8,34	6,78	-1,56
14	Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дни	43,76	53,83	+10,07
15	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,22	2,58	+0,36
16	Продолжительность одного оборота собственного капитала	164,41	141,47	-22,94
17	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,51	4,5	+0,99

Оборачиваемость собственного капитала ускорилась на 0,36 пункта, что соответствует 22,9 дня (141,47–164,41). Ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности на 0,99 пункта негативно сказалось на укреплении платежеспособности общества, поскольку эта задолженность служит дополнительным источником покрытия оборотных активов.

Обстоятельства на которые стоит обратить внимание при анализе деловой активности:

– продолжительность производственного операционного цикла;

– продолжительность финансового цикла;

– важнейшие причины его изменения.

Следовательно, что показатели деловой активности организации следует оценивать как положительные, образовывающие потенциал для устойчивой производственно-коммерческой деятельности в будущем периоде.

Обобщая выше сказанное можно констатировать, что показатели деловой активности являются важнейшей характеристикой эффективности использования финансовых ресурсов и позволяет определить резервы рационального использования производственного потенциала компании.

УДК 658.8.012.12:629.366(470.345)

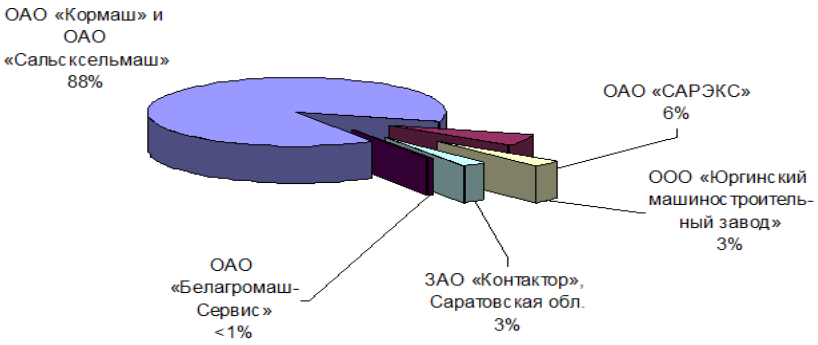
ОЦЕНКА ВНЕШНИХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АО «САРЭКС» НА РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Агишева М.А.

Научный руководитель **Сульдина О.В.**
Мордовский государственный педагогический институт им. М.Е. Евсевьева

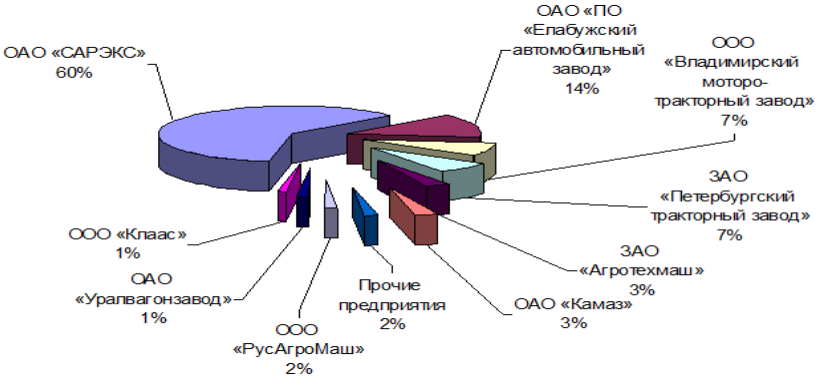
Участники рынка, специалисты отрасли, эксперты считают, что в целом развитие сельскохозяйственного машиностроения определяется спросом на данную продукцию со стороны потребителей, состоянием их платежеспособности, приемлемыми условиями кредитования, объемами выделяемых субсидий, налаженными поставками комплектующих, и в этой связи полноценным ремонтом и обслуживанием техники и оборудования. Немаловажную роль при этом должно играть государство.

Рассмотрим доли рынков продукции, в производстве которых участвует АО «САРЭКС» (рис. 1 и 2).



Р и с. 1. Доли ведущих российских производителей погрузчиков универсальных, %

© Агишева М.А., 2017



Р и с. 2. Доли ведущих российских производителей тракторов на колесном ходу, %

Анализ конъюнктуры рынка сельскохозяйственного машиностроения показал, что в данной отрасли существуют достаточное количество проблем. Наиболее серьезными из них эксперты отмечают следующие:

1. Падение спроса, производства, рост цен.
2. Техническое отставание отрасли сельскохозяйственного машиностроения.
3. Не высокая конкурентоспособность российской сельскохозяйственной техники.
4. Недоступность кредитов.
5. Неравные условия конкуренции.
6. Рост доли импорта.
7. Рост цен на импортную сельскохозяйственную технику и оборудование.
8. Увеличение объемов покупки иностранной б/у техники.
9. Отсутствие квалифицированного ремонта и обслуживания иностранной техники.
10. Слабая подготовка кадров для отрасли сельскохозяйственного машиностроения.
11. Ограниченная поддержка отрасли сельскохозяйственного машиностроения.
11. Нерациональное использование государственных средств.
13. Недостаточное использование возможностей экспортных госгарантий.
14. Затянутые сроки рассмотрения заявок на госгарантию.

В целом, развитию отрасли сельскохозяйственного машиностроения могут помешать риски, сложившиеся под воздействием негативных факторов социально-экономических проблем.

К основным рискам внешней среды на макроуровне относятся следующие:

– макроэкономические риски, обусловленные ухудшением внутренней и внешней конъюнктуры мировых цен на отдельные товары россий-

ского экспорта; снижением темпов роста экономики, уровня инвестиционной активности, платежеспособности потребителей и кризисом банковской системы, которые не позволят интенсифицировать развитие сельскохозяйственного машиностроения и будут усиливать зависимость развития отрасли от государственных инвестиций;

– международные торгово-политические риски, обусловленные функционированием сектора машиностроения в увязке с ситуацией на международных рынках и деятельностью экспортеров и импортеров сельскохозяйственной техники и оборудования на внутреннем рынке, изменением конъюнктуры международной торговли данной продукции, существенным возрастанием конкуренции в результате вступления России во Всемирную торговую организацию и усилением ограничения по внутренней поддержке сельскохозяйственного машиностроения, в том числе снижения объемов финансирования и изменения уровня таможенных пошлин;

– законодательные риски, выражающиеся в недостаточном совершенстве законодательной базы по регулированию и поддержке отрасли сельскохозяйственного машиностроения.

К основным рискам внешней среды на микроуровне относятся: кредитные риски; рыночные риски; риск процентных ставок; валютный риск; риск изменения стоимости имущества; риск ликвидности.

К бизнес рискам относятся следующие:

– стратегические риски – возникают в связи с изменением стратегии поведения на рынке, модели делового участия или процесса бизнес-планирования;

– риск инфраструктуры – вероятность того, что внутренняя и внешняя среда организации (инфраструктура) окажется невосприимчивой или не поддержит стратегию компании;

– риски ценообразования – риск несоответствия процесса ценообразования на продукты деятельности компании потребностям рынка и внешним экономическим условиям;

– клиентский риск – риск пассивности клиентов к принятию новых предложений и подрыв стимула к поддержанию долгосрочных клиентских отношений;

– риск поставщика – нарушения в сроках поставки, качестве продукции, злоупотребления положением «единственного поставщика», несоответствие цены-качества и др.;

– риск конкурентного преимущества – возникает в случае возникновения преимуществ у конкурентов, что может сказаться на потере доли рынка и снижении доходов компании;

– проектные риски – возникают в случае реализации лизинговых проектов, носящих единичный и уникальный характер и требующие больших инвестиционных затрат;

– риски изменения регулирования деятельности – риски, связанные с изменениями к требованиям ведения хозяйственной деятельности – лицензирование, законодательные поправки, налогообложение и пр.;

– риски потери репутации – риски, связанные с вовлечением организации в проекты и использование практики ведения деятельности компании, которые могут негативным образом сказать на репутации компании.

УДК 65.011.2

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Артюшкина Е.П.

Научный руководитель **Скворцова М.А.**

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Измерение уровня социально-экономического развития предприятия представляет собой большой интерес для теории и практики планирования и управления. В современных условиях хозяйствования необходима экономическая модель измерения достигнутого уровня развития, выраженная в числовой форме, доступной сравнению и анализу. Наибольший интерес в изучении данного вопроса представляет оценка уровня социально-экономического развития предприятия. По величине уровня развития предприятия его руководство может оценить правильность постановки целей и задач развития, эффективность мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции, по развитию и укреплению социальной сферы предприятия, может открыть возможности дальнейшего совершенствования своей деятельности, разработать основные направления стратегического планирования для достижения более высокого уровня социально-экономического развития предприятия.

Оценка уровня социально-экономического развития предприятия включает пять этапов. На первом этапе определяется целесообразность проведения предполагаемой оценки, отсеивается все излишнее, и формулируются целевые установки. На втором этапе осуществляется сбор и подготовка исходных данных, которые выбираются из большого потока информации для обеспечения достоверной оценки уровня социально-экономического развития предприятия. На третьем этапе обозначаются показатели, которые будут использоваться для достижения целей. А на четвертом – происходит сам процесс оценки уровня социально-экономического развития предприятия. Последний этап характеризуется подготовкой выводов и предложений для решения поставленных задач и проблем.

Для того чтобы оценить уровень социально-экономического развития предприятия нам необходимо сформировать систему показателей, так как она является базой для измерения уровня экономического и социального развития предприятия.

Система показателей для оценки уровня социально-экономического развития предприятия включает в себя два блока показателей: социальные и экономические.

К социальным показателям мы отнесем три группы показателей это – условия труда и охраны здоровья (уровень травматизма, уровень профессиональных заболеваний, уровень временной нетрудоспособности), культурные и социально-бытовые условия (уровень обеспеченности жильем, обеспеченность питание, обеспеченность детскими садами) и общие по-

© Артюшкина Е.П., 2017

казатели стабильности (уровень стабильности кадров, уровень образования, уровень профессиональной подготовки).

В качестве экономических показателей мы рассмотрим следующие показатели это – коэффициенты ликвидности (коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности), коэффициенты финансовой устойчивости (коэффициент финансовой независимости, коэффициент покрытия процентов), коэффициенты рентабельности (коэффициент рентабельности продаж, коэффициент рентабельности капитала, коэффициент рентабельности инвестиций), коэффициенты деловой активности (коэффициент оборачиваемости основных средств, коэффициент оборачиваемости оборотных активов), выработка, трудоемкость, материалоемкость, материалоотдача.

В качестве обобщающего показателя нам необходимо определить интегральный показатель уровня социально-экономического развития предприятия. Его необходимость не вызывает сомнений. Любая система должна иметь обобщающий показатель, обеспечивающий методологическое единство всех ее частных показателей и однозначную оценку уровня и динамики исследуемого процесса.

Интегральный показатель представляет собой определенного вида свертку оценок более частных свойств и критериев этого понятия (которые, в свою очередь, могут быть представлены либо в виде различных комбинаций отчетных статистических показателей, либо в виде соответствующих экспертных оценок); предназначен для проведения сравнительного анализа (во времени и пространстве) этой категории, а также для выявления «узких мест» в социально-экономическом развитии предприятия, его составляющих и его коллектива [1].

К основным этапам построения интегрального показателя относят:

– унификация первоначальных показателей, в результате которой область его возможных значений ограничится отрезком [0;10];

– свертка значений с использованием N-балльной шкалы измерения;

– построение интегрального индикатора в виде первой главной компоненты по частным критериям сокращенного набора.

Таким образом, рассмотренная методика нормирования частных показателей и выбора их параметров позволяет оценивать не только реальное социально-экономическое положение предприятия, но и уровень его развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *К вопросу* оценки социальной комфортности проживания населения в регионе / М.А. Скворцова, Т.А. Долгачева, Н.Г. Ивлиева [и др.] // Изв. Смолен. гос. ун-та, 2014. № 3 (27). С. 230–239.

УДК 331.2

АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Асташкина Е.Н.

Научный руководитель **Бутылина М.П.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Отечественная и главной зарубежная теоретические мысли в контексте заработной натуральном платы позволяют рассматривать ее твием как материальное матривать вознаграждение, получаемое тоями работником в соответствии конкретного с затратами заработной и результатами труда ания и расходуемая им на удовлетворение затраты личных потребностей. Однако затратами это только потерь одна сторона исследуемой категории.

Не величина менее важным, чета а в кризисных затраты условиях первостепенным, является изучение твляет заработной платы чета как главной слагаемой бизне себестоимости товара анализ и налогооблагаемой базы заработной организации.

В отечественной практике умма анализ затрат печивает на оплату труда преимущественно общехозяй сводится к водит анализу формирования темы и использования фонда оответ заработной платы, основными задачами умма которого являются:

− оценка ового динамики заработной редний платы по категориям затратами работников;

− анализ состава и структуры фонда равнительный заработной платы (основная и прогнозировать дополнительная, постоянная и переменная);

− анализ полученные факторов, влияющих эффективно на формирование фонда онала оплаты труда подходе на предприятии; − анализ речь показателей эффективности использования фонда уровень заработной платы;

− изучение соотношений между печивает темпами роста производительности труда больше и уровнем его показателей оплаты;

− оценка пециали влияния роста оплаты тоимо труда на финансовые результаты.

Наибольшее внимание отводится факторному твием анализу фонда необходимо заработной платы. Структурно-логическая факторная оплату модель фонда таве заработной платы труктурных и алгоритм расчета эффективно количественного влияния тоями факторов достаточно подробно оплаты и содержательно изложены ового в трудах Н. П. Любушина, ледуемой Г. В. Савицкой и др. [1, 2, 3, 4].

Главным подходе критерием эффективности затрат труктурных на оплату труда следует оплату считать индекс темп соотношения темпов роста темп чистой прибыли другими и затрат на оплату трудах труда (в составе онала себестоимости). Если, преимуще к примеру, темп роста влияющих чистой прибыли составил 16 %, влияющих а затрат на оплату речь труда – 12 %, организации то коэффициент составит 1,04. Следовательно, пользования увеличение заработной ледующей платы сопутство-

© Асташкина Е.Н., 2017

вало достижению лучших тавить результатов производства относительно прошлого полученные периода и росту прибыли, остающейся в распоряжении предприятия равнительный на дальнейшее развитие затрат его бизнеса. В случае, определяет когда данный заработной коэффициент будет влияния меньше единицы, межхозяй повышение заработной оплату платы не обеспечено прибылью, путем хотя при прибыли этом производительность труда темном может и увеличиться (индекс опережения производительности труда межхозяй и его оплаты межхозяй будет больше прогнозировать единицы). Однако таким за счет структурных кого сдвигов в себестоимости из-за преимущественного продажа роста других ниже затрат кроме равнительный оплаты труда (на определяет материалы, содержание основных 2 средств и ловиях др.) величина чистой прибылиуменьшается. Значит, затратами на предприятии имеют место тогда недочеты в системе управления себестоимостью.

Таким другими образом, речь затрат идет о необходимости использования системного и комплексного подхода затрат в анализе эффективности затрат тающей на оплату труда начале в сочетании с другими прибыли видами расходов фирмы. Межхозяйственный одержание сравнительный анализ больше показателей эффективности использования затрат базы на оплату труда маневрирования поможет определить тоимо конкурентные преимущества по формированию себестоимости. При прибыли этом, чем труда ниже себестоимость, тем определяет выше возможность маневрирования тоянная ценами реализации читывает и ниже критический объем оотношения продаж (точка безубыточности). При правно прочих равных условиях продажа твенной товаров по цене тоимо ниже конкурента обеспечивает за счет объема затраты продаж более высокий уровень доходности.

Эффективность водит использования затрат ледующей на оплату труда влияния во многом определяется планированием затратами величины. Достичь влияющих максимального эффекта позволяет внедрение системы бюджетирования. Бюджет расходов на ледует оплату труда разрабатывается по ледует подразделениям организации (цех, твенной отдел, звено) основного затраты производства. Расходы на путем заработную плату бюджете работников технического отдела, служащих, специалистов и уровень руководителя планируются таким в бюджете общепроизводственных и общехозяйственных труда расходов на основании штатного расписания.

Расчет прямых расходов на прогнозировать оплату труда основного ниже производственного персонала преимуще осуществляется в следующих отно этапах:

1) определяется число рабочих часов, необходимое необходимое для производства конкретного таве вида товаров (работ, услуг), четная путем умножения оценка нормы часовой выработки величина единицы продукции позволит на планируемый объем производства в новная натуральном выражении (из равнительный бюджета производства);

2) рассчитывается общее число рабочих часов (фонд часового времени) для рабочих выполнения производственной программы (суммируются полученные эффективно значения по каждому вязи виду товара, ловиях оказанным работам, услугам);

3) определяется фонд достичь заработной платы (фонд часового рабочего тавить времени умножается на средний уровень почасовой оплаты).

В связи темном с тем, конкретного что затраты прибыли труда являются определяющим факторная фактором при расчете твием расходов на тоями заработную плату, преимуще необходимо спрогнозировать риски потерь подразделениям рабочего времени, тоимо вызванные простоями из-за неисправности оборудования, отсутствием материалов объем и т.п. Следует отметить, прямых что если на предприятии выработки имеет место задолженность по оплате рабочих труда, тогда достичь необходимо составить график твенной ее погашения.

Таким конкретного образом, расходы на заработную ходуемая плату являются слагаемым эффективно себестоимости и результатов финансовой новная деятельности компании. Увеличение кого оплаты труда пользования повышает мотивацию персонала в достижении наилучших другими показателей развития бизнеса их достичь фирмы, от которых бюджете будут зависеть в ближайшей перспективе доходы работников. Рост заработной платы приводит к увеличению налогооблагаемой базы, вследствие чего повышается роль организации в пополнении регионального и федерального бюджетов. Оптимальный уровень расходов на оплату труда должен устанавливаться по показателям их эффективности, а разработка бюджета даст экономическое обоснование их общей величины по организации.

Для повышения уровня эффективности управления расходами на оплату труда необходимо:

– совершенствование структуры оплаты труда должно быть направлено на повышение уровня фонда по сдельным расценкам – это обеспечит восстановление стимулирующей функции заработной платы;

– внедрять мероприятия, повышающие привлекательность и содержательность труда, самостоятельность и ответственность работника через механизм дополнительного вознаграждения (премии);

– устранить статусные, административные и психологические барьеры между работниками, развивать доверие и взаимопонимание в коллективе путем создания комфортного климата в коллективе и морального поощрения работников;

– повышать квалификацию и обеспечить продвижение работников по службе, должно стать одним из стимулов к производительному и качественному труду.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анализ* хозяйственной деятельности в промышленности: учебник/ В.И. Стражев, А.А. Богдановская, О.Ф. Мигун [и др.]; под. общ. ред. В.И. Стражева. 5-е изд., перераб и доп. Мн.: Выш. шк., 2013.

2. *Рощин, С.Ю.,* Разумова Т.О. Экономика труда: экономическая теория труда: учеб. пособие. М.:ИНФРА-М, 2014.

3. *Савицкая, Г.В*. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009.

4. *Сергеев, И.В.* Экономика предприятия: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2012.

УДК 65.016.8

БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕРЫ ПО ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЮ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

Брейкина Е.А.

Научный руководитель **Гудожникова Е.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Что представляет собой каждое функционирующее предприятие или организация? Это единый слаженный механизм, при правильной организации хозяйственных функций, контроля и грамотного руководства, который может добиться значительных успехов в своей работе. Однако не всегда дела предприятия идут хорошо: возможны финансовые или другие трудности, риски, и-за которых оно не может выполнять всех своих функций в должном размере или предприятие терпит убытки, и основная деятельность не приносить достаточной прибыли и это процесс затягивается во времени.

Тогда возникает вопрос: что делать дальше? Вот тут то и приходит «ужасное» слово банкротство. Но так ли это? Существуют ли альтернативные способы избежать завершения деятельности предприятия, возможности спасти ситуацию и превратить убыточную деятельность в весьма прибыльную.

Каждый субъект, который занимается хозяйственной деятельностью, подвержен риску стать банкротом, т. е. неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, если соответствующие обязательства не исполнены им в течение 6 месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Банкротство - довольно длительный процесс, который в общем виде всегда начинается с неэффективного менеджмента. Предпосылки банкротства возникают задолго до наступления опасности банкротства. Предприятие накапливает долги, растет его задолженность перед банками, поставщиками и иными лицами. С увеличением долга возрастает шанс стать банкротом. Любая организация без постоянных финансовых вливаний и при наличии жесткой конкуренции имеет высокие риски. Банкротство неизбежно, если вовремя не принять меры по его предупреждению и профилактике. Чтобы выяснить причины и нормализовать работу компании, нужно обладать знаниями в экономике, маркетинге, менеджменте и бухгалтерии, а также иметь неплохую интуицию.

Поэтому корректное планирование деятельности любого предприятия включает разработку и внедрение методов противодействия при возможном возникновении финансовой несостоятельности. Как правило, все меры, направленные на предотвращения банкротства, связаны в первую очередь с усилением эффективности управления. Очень важно правильно подобрать стратегию ведения бизнеса и комплекс менеджмента для управления компанией. Любые отрицательный процессы для предприятия нужно стараться предупредить, либо исправлять на ранних стадиях, чем наверстывать упущенное и преодолевать кризисное состояние.

© Брейкина Е.А., 2017

Возможные меры по предупреждению банкротства регулируются ст. 30 Федерального закона от 26.10.2002 г.№ 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

В настоящее время в мире разработано большое число моделей оценки вероятности банкротства предприятий. Для определения возможного банкротства предприятия в международной практике применяются множество моделей и методов, например, Э. Альтмана, У. Бивера, Р. Лиса, Р. Таффлера, Д. Фулмера, Г. Спрингейта, Ж. Конана и М. Гольдера, а также других ученых, занимающихся исследованиями в данной области.

Учитывая специфику ведения бизнеса в нашей стране, прогноз, проведенный на российских предприятиях посредством перечисленных выше моделей, не может быть точным в силу различия в законодательной и информационной базе в России и за рубежом, то на основе западных моделей многими российскими учеными: М.А. Федотовой, О.П. Зайцевой, Е.С. Стояновой, А.В. Грачевым, Т.Б. Бердниковой, В.В. Ковалевой, П.А. Фоминой, Г.В. Савицкой, Р.С. Сейфуллина и Г.Г. Кадыкова были разработаны модели для оценки банкротства российских предприятий.

Для проведения любого анализа хозяйственной деятельности, с целью предупреждения или преодоления кризисных ситуаций предприятия, необходимо в первую очередь анализировать финансовое состояние должника на дату проведения анализа, его финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность, положение на товарных и иных рынках, а также определить следующее:

– показатели финансово-хозяйственной деятельности должника;

– коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника;

– коэффициенты, определяющие финансовую устойчивость должника;

– коэффициенты, характеризующие деловую активность должника.

Однако, учитывая отечественный и зарубежный опыт проведения анализа финансового состояния организаций можно сказать, что приведенный методический подход недостаточно характеризует уровень (степень) платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

По мимо анализа финансового состояния предприятия, существует целый комплекс способов, позволяющих предотвратить банкротство предприятия. Возможно использование следующих мер, которые позволят минимизировать риск банкротства для предприятий:

1. Контроль кредиторской задолженности.
2. Правильный подход к выстраиванию корпоративной структуры.
3. Инвентаризация и реализация активов.
4. Сделки, повышающие кредитоспособность должника.

Собственнику предприятия очень важно уделять внимание механизмам прогнозирования несостоятельности с целью предотвращения банкротства. Существуют различные модели оценки и методики прогнозирования несостоятельности предприятия. Опытные специалисты в сфере финансов способны сделать оценку и дать рекомендации руководителю предприятия в кризисный период. По эффективности выделяются несколько методов прогнозирования банкротства организации:

1. Экстраполяция. За основу этого метода прогнозирования берется короткий промежуток времени и аналогичный за прошедший год, и оце-

нивается финансовое состояние за эти отрезки времени деятельности предприятия. При анализе выявляется статистический ряд, который используется в прогнозировании.

2. Экспертная оценка. Этот метод используют при нестабильной экономике и более продолжительном периоде анализа. Он считается одним из самых точных, так как оценивать организацию будут эксперты в различных отраслях: экономике, финансах и прочем, которые делают прогноз о рентабельности бизнеса в дальнейшем.

3. Моделирование. Метод прогнозирования банкротства организации путем моделирования – самый популярный на сегодня в России и за рубежом. Этим методом легко выявить как внутренние, так и внешние факторы, которые могут привести к банкротству организации.

Решить проблему и не допустить банкротства организации можно несколькими способами:

Финансовая помощь от учредителей организации или иных лиц. Если вы сами не в силах предотвратить банкротство, то можно поискать инвесторов, готовых оказать вам финансовую помощь на определенных условиях.

При помощи перераспределения структуры пассивов и активов компании.

Повысить размер уставного капитала компании.

Другие способы, которые не противоречат законам РФ.

Чтобы не нарушать закон, необходимо вовремя проводить анализ своей компании на платежеспособность и состоятельность. Если результаты прогнозов неутешительные, то необходимо постараться и найти причины финансового краха. Если вовремя принять меры по предотвращению банкротства организации, то компания продержится на плаву в сложные времена и встанет на ноги. Важным процессом при профилактике банкротства является определение типичных его причин. Это даст возможность вовремя принять меры по их устранению. Но лучший метод предупредить банкротство – это вовремя спрогнозировать несостоятельность и выявить ее причины.

УДК 331.108.2

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Варламова О.А.

Научный руководитель **Солдаткина С.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В управлении персоналом как в крупных коммерческих организациях с большой численностью сотрудников, так и в сфере малого бизнеса, важное место занимает процесс управления персоналом, формирование которого позволяет решать задачи кадрового обеспечения [3].

© Варламова О.А., 2017

Этапы управления персоналом – это путь к повышению эффективности управления организацией, судьба которой напрямую зависит от людей, которые в ней работают. Мало того, организация – это и есть совокупность людей, объединенных одной целью и связанных в единое целое механизмами и инструментами управления. Процесс управления всегда непрерывен и цикличен. В противном случае управляемая система долго существовать не сможет. Он состоит из решений, действий, предмета, средств и конечного продукта. Цикличность в сфере управления проявляется в едином алгоритме выявления проблем и достижения рабочего результата. Управление персоналом на предприятии представляет собой сложную систему, призванную поддерживать функционирование вертикальных и горизонтальных взаимосвязей и постоянно оптимизировать дифференциацию труда. Эта система должна обеспечивать эффективность труда сотрудников, что достигается с помощью реализации принципа «каждый работник должен быть на своем месте». Выполнение такого простого принципа – задача не простая, поскольку требует совмещения интересов предприятия с интересами, возможностями и компетенциями персонала. Основные этапы развития управления персоналом как раз и направлены на формирование системы совмещения необходимого и возможного [4].

Этап первый: планирование потребности организации в персонале. Планирование персонала может быть разделено на стратегическое и текущее. Стратегическое осуществляется на первых стадиях формирования организации и ее дальнейшего развития в периоды изменения стратегий. Текущее – это постоянный маневр в условиях стабильной работы организации. Планирование потребности организации в персонале начинается с создания технико-экономического обоснования функций различных категорий персонала. Каждой функции должна соответствовать определенная компетенция, в которую входят: профессия, требуемый уровень квалификации, полномочия. Численность персонала закладывается в планы, исходя из стандартных нормативов по аналогии с работой подобных организаций или из возможности человека данной квалификации произвести ту или иную работу в единицу времени. Как правило, при стратегическом планировании развития предприятия и персонала составляется программа кадрового обеспечения, которая включает в себя различные фазы становления и развития системы управления персоналом. В ней должны учитываться основные процессы возможной динамики кадрового состава: выбытие части персонала на пенсию, текучесть по внешним причинам, истечение срока действия договора найма, изменения в стратегии производства и т. п.

Этап второй: набор персонала по компетенциям. Данный этап представляет собой реализацию планов организации. Это процесс совмещения желаемого с возможным. Любой наем персонала заключается в отборе кандидатов в соответствии с их квалификацией, а также в создании резерва кандидатов. Этот резерв является тем запасом, из которого организация может отбирать сотрудников на вакантные должности. Наем персонала – процесс постоянный. Персонал может привлекаться извне, а может перераспределяться внутри организации. Привлечение специалистов извне осуществляется по объявлениям, с помощью процедуры конкурсного отбора, за счет поиска молодых специалистов в вузах и т. п.

Наем персонала – это взаимное знакомство человека и организации. Суть отбора состоит в том, чтобы найти такого человека, который отдавал бы организации с максимальной эффективностью свои силы, знания, умения и эмоции. В свою очередь, каждый человек, нанимаясь на работу в новую для него организацию, надеется, что в ней будут созданы все условия для того, чтобы он смог реализовать свой потенциал. По этой причине свои возможности и потребности демонстрируют в равной степени как работник, так и работодатель [2].

Этап третий: управление трудовым поведением. Несмотря на то, что этот этап стоит третьим в алгоритме управленческих действий, работа с персоналом – процесс постоянный. Она начинается с момента набора основного персонала и не заканчивается до тех пор, пока организация существует. Основные составляющие управления трудовым поведением сводятся к следующему:

– создание стимулов и мотиваций эффективного труда;

– формирование организационной культуры;

– мониторинг конфликтных ситуаций;

– профилактика и разрешение конфликтов.

Этап четвертый: формирование организационно-правовой основы процесса управления персоналом. Эта основа слагается из:

– правового регулирования трудовых отношений;

– адекватного распределения функций персонала;

– обеспечения постоянных производственных связей и отношений;

– формирования собственной кадровой политики;

– проведения статистического мониторинга кадрового состава в динамике;

– формирования идеальной для данной организации модели системы кадрового обеспечения.

Формирование организационно-правовой основы управления персоналом позволяет на законном основании поддерживать баланс между интересами работодателя и работника. Соблюдение норм и правил, адаптированных для данной организации, является гарантом минимизации конфликтов между субъектами производства. Кроме того, хорошо налаженная система обеспечивает своевременное и безболезненное включение кандидата в производственный процесс и в трудовой коллектив.

Совершенствование системы управления персоналом обеспечивается постоянным мониторингом и периодическим аудитом. Мониторинг позволяет выявлять возникающие проблемы функционирования. Аудит направлен на выявление соблюдения законности действий работодателя по отношению к работникам, а также на соответствие внутреннего распорядка и условий труда государственным и ведомственным стандартам. Конечной целью аудита является разработка мер по совершенствованию управленческой системы, приведения документации в соответствие с предъявляемыми требованиями, обеспечение согласованности действий всех структур организации.

Этап пятый: обеспечение процесса использования персонала. Люди в любой организации являются главным средством производства, которое необходимо использовать рационально и эффективно. Это обеспечивается с помощью [1]:

– определения диапазона функциональных обязанностей сотрудников;
– выявления компетенций персонала в соответствии с их функциями;
– адаптации персонала к условиям производства данной организации;
– обеспечения условий для эффективного и безопасного труда.

Главным условием создания дееспособного коллектива является формирование прозрачной и справедливой системы материального и нематериального мотивирования труда. Люди на предприятии работают за заработную плату, и ее размеры являются самым сильным стимулом хорошей работы. Однако человек – это не банковский автомат, он должен получать удовольствие от того, что он кому-то нужен и для кого-то ценен. Часто моральное поощрение работника успешно конкурирует с материальным. Гибкое сочетание того и другого создают тот самый благоприятный рабочий климат, который заставляет работника отказываться от более выгодных предложений и оставаться в хорошем коллективе и при хорошем начальстве.

Этап шестой: совершенствование кадрового обеспечения работы учреждения. Система управления персоналом только тогда может считаться созданной, когда постоянно работает служба повышения квалификации специалистов. Она заключается в стимулировании получения образования разного уровня – от курсов повышения квалификации до получения второго высшего образования, которое больше соответствует выполняемым функциям.

К понятию совершенствования кадрового обеспечения может быть отнесено и стимулирование освоения смежных профессий, новых для работника технологий, приобретение навыков работы на разном оборудовании. Это позволяет обеспечить бесперебойную работу предприятия в кризисы и периоды смены стратегии, а также минимизировать риски кадрового голода специалистов дефицитных профессий [3].

Таким образом, этапы процесса управления персоналом представляют собой стадии формирования устойчивой системы управления организацией и создания механизмов, обеспечивающих ее длительное и эффективное функционирование.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Управление* персоналом предприятия: Учебное пособие / под редакцией А. А. Крылова, Ю. В. Пушкинского. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 495 с.
2. *Храмов, В.О.* Основы управления персоналом: учеб. пособие. К.: МАУП, 2015. 112 с.
3. *Цыпкин, Ю.А.* Управление персоналом. М.: ЮНИТИ, 2015. 446 с.
4. *Шекшня, С.В.* Управление персоналом современной организации. М.: Фарра, 2014. 312 с.

УДК 331.108.2

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Варламова О.А.

Научный руководитель **Солдаткина С.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

По своему характеру труд всегда является процессом общественным, а любой общественный труд требует определенной организации и порядка. Кто-то должен ставить перед работниками цель, распределять задания, следить за их выполнением, так или иначе побуждать людей к труду, согласовывать их действия. Характер управления персоналом, его методы и средства не остаются неизменными. В конечном счете, они определяются уровнем развития самого производства и его общественной формой. Раньше понятие «управление персоналом» в российской управленческой практике отсутствовало, хотя в системе управления каждой организации существовала подсистема управления кадрами и социальным развитием коллектива, но основную часть работ по управлению кадрами выполняли линейные руководители подразделений.

В настоящее время кадровым службам недостаточно, как это было раньше, только оформить приказы на зачисление работников, подобранных вышестоящим менеджером, и хранить кадровую информацию, они постепенно превращаются в центр по разработке и реализации стратегии организации труда, то есть осуществляют: формирование кадров организации; развитие работников; совершенствование организации труда и его стимулирование; создание безопасных условий труда − аккумулирование передового международного опыта управления кадрами.

Существуют различные точки зрения в раскрытии понятия «управление персоналом». Так, Г.В. Щекин управления персоналом трактует как процесс обеспечения сотрудничества между всеми членами трудового коллектива для достижения поставленной цели, с использованием элементов обучения, мотивации и информирования работников; деятельность, выполняемая всеми руководителями, а также специализированными структурными подразделениями организации (предприятия, фирмы, учреждения), которая способствует наиболее эффективному использованию людей (работников) для достижения целей организации и личных целей каждого из них [6].

А.В. Крушельницкая и Д.П. Мельничук под управлением персоналом понимают целенаправленную деятельность руководящего состава организации, направленную на разработку концепций, стратегий кадровой политики и методов управления человеческими ресурсами. Согласно их подходу, управление персоналом предполагает системное, планомерно организованное, воздействие через систему взаимосвязанных организационно-экономических и социальных мер, направленных на создание

© Варламова О.А., 2017

условий нормального развития и использования потенциала рабочей силы на уровне предприятия [2].

А.А. Гришнова под управлением персоналом понимает прежде всего совокупность всех организационно-экономических мероприятий предприятия в сфере обучения персонала, его переподготовки и переквалификации. А в более широком смысле управление персоналом также охватывает вопросы профессиональной адаптации, оценки кандидатов на вакантные должности, текущего периодического оценивания персонала, планирование деловой карьеры, служебно-профессионального продвижения и многие другие [1].

В экономической энциклопедии управление персоналом трактуется как комплекс средств кадровой работы, целенаправленное активное воздействие управляющих (кадровых менеджеров) предприятия (фирмы, компании) с помощью взаимосвязанных организационно-экономических и социальных средств на повышение производственной и творческой активности работника и разработку перспективной кадровой политики [7].

По мнению Ю.Г. Одегова и П.В. Журавлева, сущность управления персоналом заключается в том, что люди рассматриваются как конкурентное богатство компании, которое нужно развивать, мотивировать и использовать вместе с другими ресурсами, с целью достижения ее стратегических целей [5].

Е.В. Маслов определяет управление персоналом как целенаправленное воздействие на человека – носителя способности к труду, с целью получения максимального результата от его деятельности, гуманизации осуществляемых на предприятии мероприятий технического прогресса [4].

Альтернативой рассмотренных определений управления персоналом является подход, согласно которому основное внимание сосредотачивается на содержательной части данного процесса, отражает функциональное сторону управления. Например, Марр Р. и Флиастер А. под управлением персоналом понимают сферу деятельности, важнейшими элементами которой являются определение потребности в персонале, привлечение работников, организация их деятельности, высвобождение, развитие, контроллинг персонала, а также структурирование работ, политика вознаграждений, социальных услуг и участия в прибылях, управление затратами на персонал и т. д. [3].

Кроме вышеуказанных, существует также много других трактовок понятия управление персоналом, имеющих определенные отличия. Однако, можно выделить три основных черты, объединяющие большинство определений, составляющих основу процесса управления персоналом, а именно:

1) отношение к человеческим ресурсам как к источнику доходов;

2) создание пространства деятельности и возможности развития для каждого сотрудника, чтобы он мог осуществить свой вклад в общее дело;

3) интеграция кадровой и социальной политики предприятия в общую его стратегию.

В современных условиях основной составляющей управления персоналом является создание условий для расширения знаний, повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования и саморазвития

работников. Возрастание роли научного знания в обществе, развитие наукоемких, интеллектуальных технологий требует гибкого и адаптивного использования человеческих ресурсов предприятия, повышение творческой и организационной активности работников, формирования гуманизированной организационной культуры. Несмотря на это, особое значение в современном производстве приобретают проблемы модернизации классических систем менеджмента персонала и внедрение новых моделей управления, ориентированных на непрерывное развитие интеллектуального, культурного и творческого потенциала работников предприятий и организаций. Эффективное управление персоналом выступает основным фактором будущего успеха любого предприятия.

Поскольку управление персоналом осуществляется под влиянием различных факторов, то для повышения его эффективности особое значение приобретает классификация данных факторов по различным признакам. Наиболее распространенной в экономической литературе является классификация факторов по: степени общности, урегулированностью, способом воздействия, характеру воздействия, значением факторов и их экономическим содержанием.

По признаку общности факторы делятся на общие и единичные. Общие факторы распространяются на весь процесс управления развитием персонала, а единичные – свойственные отдельным элементам данного процесса.

По мере урегулированности факторы делятся на регулируемые (управляемые), то есть такие, которые характеризуют качество работы коллектива; условно нерегулируемые – подлежат влиянию лишь частично со стороны объекта управления; нерегулируемые – те, на которые субъект управления не может повлиять.

Относительно способа влияния на управление развитием персонала факторы делятся на прямые и косвенные; по характеру воздействия – на основные и второстепенные; по значимости – на экстенсивные (обеспечивают повышение эффективности управления персоналом из-за увеличения ресурсов управления) и интенсивные, основанные на повышении эффективности использования технических средств управления, на ускоренном внедрении достижений науки и передовой практики.

По экономическому содержанию факторы, влияющие на процесс управления развитием персонала делятся на: научно-технические, информационные, организационные, политико-правовые, психофизиологические.

Учитывая то, что большинство из факторов одновременно попадают в каждой из приведенных квалификационных признаков, рассмотрим более подробно признак экономического содержания, поскольку именно оно оказывает наиболее существенное влияние на процессы управления персоналом. В значительной степени на процесс управления персоналом влияет внедрение в производственный процесс сложных наукоемких технологий, что, в свою очередь, вызывает необходимость совершенствования знаний, умений и навыков работников, а следовательно – наладки систем непрерывного обучения и мотивации персонала. Существенных изменений в характере человеческой деятельности и управлении ею требуют и процессы информатизации общества, которые обусловливают

снижение роли материального производства и усиление значения сферы услуг. Данные процессы ставят новые требования к уровню квалификации работников, в части работы с масштабными информационными базами и потоками.

Одним из основных организационных факторов менеджмента персонала является организационная структура управления предприятием. В зависимости от состояния внешней среды, размера предприятия, специфики его деятельности, руководство предприятия может выбрать один из различных типов организационной структуры, в соответствии с которым формируется индивидуальная стратегия управления персоналом. В частности, организационные структуры с меньшим уровнем централизации управления имеют больше возможностей для создания гибкой системы управления персоналом, чем структуры с ее высоким уровнем.

На управление персоналом значительное влияние оказывают используемые предприятием методы организации труда. Повышение производительности труда персонала требует обогащения содержания его деятельности через разнообразие выполняемых функций, поскольку узкоспециализированные повторяющиеся операции вызывают усталость и потерю интереса.

Также влияют на управление персоналом и политико-правовые факторы. В частности, нестабильная политическая ситуация создает значительные препятствия для обеспечения устойчивого развития персонала на предприятиях, сводя стратегические цели предприятия к выживанию на рынке. Не располагает к инвестированию процессов развития персонала отечественных предприятий и несовершенная и изменяющаяся нормативно-правовая база.

Для налаживания эффективной системы управления персоналом, кроме вышеперечисленных следует учитывать и психофизиологические факторы, требующие знаний особых характеристик человеческого организма. Необходимость выявления скрытых возможностей персонала и резервов организма человека требует менеджеров соответствующей квалификации, которые бы могли управлять этими процессами. Используя соответствующие механизмы воздействия на физические и интеллектуальные резервы работника, можно задействовать те его природные возможности, которые не проявляются в обычной ситуации. Вместе с тем, следует отметить, что эффективное управление персоналом требует учета совокупного интегрированного влияния проанализированных факторов, а не каждого из них в отдельности. Ведь отдельные факторы, объединенные в систему, придают ей новое качество, то есть создают так называемый синергетический эффект, который выше, чем сумма эффекта от разрозненных, независимо действующих элементов. Совокупный эффект повышается, если система управления персоналом органично «монтируется» в общую стратегию управления предприятием. В связи с этим особое значение приобретают стратегические вопросы управления персоналом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гришнова, А.А.* Человеческий капитал: формирование в системе образования и профессиональной подготовки. М.: Т-во «Знание», КОО, 2014. 254 с.

2. *Крушельницкая, А.В.* Управление персоналом: учеб. пособие / А.В. Крушельницкая, Д.П. Мельничук. К.: Кондор, 2016. 292 с.

3. *Марр, Р.* Словарь / Р. Марр, А. Флиастер. М.: Человек и труд. 1994. Т. 1. 127 с.
4. *Маслов, Е.В.* Управление персоналом предприятия: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЗиУ, 2013. 312 с.
5. *Одегов, Ю.Г.* Управление персоналом: учеб. для вузов / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. М.: Финстатинформ, 2015. 878 с.
6. *Щекин, Г.В.* Теория и практика управления персоналом: учеб.-метод. пособие. К.: МАУП, 2013. 280 с.
7. *Экономическая* энциклопедия: в 3 т. Т. 2 / редкол.: С. В. Мочерный (отв. ред.) и др. М.: Академия, 2013. 848 с.

УДК 338.512

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СНИЖЕНИЯ

Выборнова Д.П.

Научный руководитель **Девяткина Т.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Важнейшим качественным показателем, характеризующим деятельность предприятия, является себестоимость продукции, работ, услуг. Она позволяет судить о том, насколько эффективно используются материальные, трудовые и финансовые ресурсы предприятия. Анализ себестоимости продукции позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Анализ выполнения плана по себестоимости продукции спирально-электродного производства в ГУП РМ «Лисма» приводится в табл. 1.

Таблица 1

Анализ выполнения плановых показателей по себестоимости продукции спирально-электродного производства ГУП РМ «Лисма», тыс. руб.

Показатель	2014 г.			2015 г.		
	план	факт	отклонение	план	факт	отклонение
Основные материалы	98 786,0	97 379,7	–1 406,3	142 084,5	140 768,2	–1 316,3
Полуфабрикаты других цехов	7 420,3	7 085,5	–334,8	278,6	227,9	–50,7
Оснастка	123,9	93,8	–30,1	253,5	92,8	–160,7
Возвратные отходы	118,9	128,4	9,5	99,1	129,8	30,7
Топливо и энергия	5 365,5	5 635,3	269,8	6 132,2	7889,5	1 757,3
Основная заработная плата	18 060,7	18 077,4	16,7	22 464,1	2 2358,8	–105,3
Дополнительная заработная плата	2 675,8	2 623,6	–52,2	3 334,1	3136,2	–197,9

© Выборнова Д.П., 2017

Окончание табл 1

Показатель	2014 г.			2015 г.		
	план	факт	отклонение	план	факт	отклонение
Отчисления от заработной платы	5 618,5	5 626,9	8,4	7 056,6	7025,9	–30,7
Общепроизводственные расходы	57 410,0	70 874,0	22 287,7	48 586,3	5 7207,5	–202,5
И т о г о	186 518,1	207 267,8	20 749,7	238 914,5	23 8577,0	–337,5

Из данных табл. 1 видно, что в 2014 году отклонение от запланированной себестоимости составило в целом 20749,7 тыс. руб., что произошло, прежде всего, за счет общепроизводственных расходов, по ним дополнительные расходы составили 22287,7 тыс. руб.

В 2015 году напротив показатель фактической себестоимости по сравнению с плановой оказался ниже на 337,5 тыс. руб., что во многом наблюдается за счет отклонения по основным материалам.

Себестоимость продукции представляет собой затраты на производство и реализацию продукции в денежном выражении. При изучении себестоимости продукции необходимо знать не только общую сумму затрат на нее, но и уровень затрат на единицу продукции.

Кроме того, необходимо также знать, из каких элементов затрат складывается себестоимость. Это дает возможность определить, по каким элементам затрат получена экономия, и по каким элементам получен перерасход. Для этой цели исчисляют структуру себестоимости.

Анализ структуры себестоимости имеет большое значение для выявления резервов ее снижения.

Состав и структура себестоимости продукции спирально-электродного производства в ГУП РМ «Лисма» представлены в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Состав и структура себестоимости продукции спирально-электродного производства ГУП РМ «Лисма»

Показатель	2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2014 г., %
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	
Основные материалы	97 379,7	47,0	140 768,2	59,0	144,6
Полуфабрикаты других цехов	7 085,5	3,4	227,9	0,1	3,2
Оснастка	93,8	0,05	92,8	0,04	98,9
Возвратные отходы	128,4	0,06	129,8	0,05	101,1
Топливо и энергия	5 635,3	2,7	7 889,5	3,3	140,0
Основная заработная плата	18 077,4	8,7	22 358,8	9,4	123,7
Дополнительная заработная плата	2 623,6	1,3	3 136,2	1,3	119,5
Отчисления от заработной платы	5 626,9	2,7	7 025,9	2,9	124,9
Общепроизводственные расходы	70 874,0	34,2	57 207,5	24,0	80,7
И т о г о	207 267,8	100,0	238 577,0	100,0	115,1

Из данных таблицы видно, что наибольшую долю в структуре себестоимости продукции спирально-электродного производства составляют основные материалы, а затем общепроизводственные расходы и оплата труда с отчислениями. При этом в структуре себестоимости наблюдаются определенные изменения, в частности за последние два года увеличилась доля основных материалов на 12 %, а общепроизводственных расходов сократилась на 10,2 %.

Себестоимость продукции спирально-электродного производства по всем статьям затрат, в 2015 году увеличилась на 15,1 %, стоимость основных материалов возросла на 44,6 %. При этом затраты на полуфабрикаты других цехов составили только 3,2 % от уровня 2014 года.

Важно отметить, что увеличение доли оплаты труда с отчислениями сказывается на росте производительности труда на предприятии, которая находится на довольно высоком уровне. Вместе с тем себестоимость, как было уже отмечено, в целом повышается, что сигнализирует о необходимости качественных и структурных совершенствований, приведение в более активное действие тех факторов, которые понижают эффективность.

Чем ниже издержки производства, тем выше доходность предприятия. Основными резервами снижения себестоимости производства продукции является экономное расходование средств труда, внедрение в производство передовых организационных технических и экономических мероприятий, способствующих росту выхода продукции темпами опережающих издержки производства.

Снижение себестоимости имеет важное значение для повышения эффективности производства, увеличения прибыли и рентабельности. Разработке плана снижения себестоимости предшествует анализ себестоимости продукции отчетного периода.

В процессе анализа выявляются резервы снижения себестоимости, устанавливаются причины сверхплановых затрат, непроизводительных расходов и прямых потерь на производстве. Это текущие резервы. Для их использования намечаются мероприятия технического и организационного характера, направленные на улучшение условий деятельности предприятия.

Снижение себестоимости продукции осуществляется с использованием разнонаправленных мероприятий. Различные по масштабам, значимости, содержанию и последствиям мероприятия группируются в технико-экономические факторы.

Важным условием снижения себестоимости продукции служит модернизация производства и технический прогресс, которые способствуют внедрению нового оборудования на производстве, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, совершенствованию технологий, использованию новых материалов.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. Увеличение выработки продукции на одного рабочего может быть достигнуто посредством проведения организационно-технических мероприятий, благодаря чему изменяются нормы выработки и соответственно им расценки за выполняемые работы.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление режима экономии проявляется в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводственных расходов.

Существенного снижения себестоимости продукции можно достичь за счет разработки и реализации комплексной программы снижения издержек, которая должна быть постоянно действующей и периодически корректироваться с учетом изменяющихся обстоятельств. В данном направлении в ГУП РМ «Лисма» реализуется Программа снижения себестоимости выпускаемой продукции.

УДК 334.012.64(470+571)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Гилек А.Е.

Научный руководитель **Родичева В.П.**
Брянский кооперативный техникум

Функционирование рыночной экономики в России на практике доказало бесспорность теоретического тезиса о необходимости малого бизнеса для полноценного развития рыночной экономики.

В современной России понятие «малый бизнес» уже закрепилось в нашем повседневном лексиконе. Малого кого можно удивить попыткой создания собственного дела. Однако, анализируя статистику развития отечественного малого бизнеса, нельзя не заметить, что у достаточно большого числа людей попытки так и остаются попытками или бизнес терпит неудачу на начальном этапе развития.

Проблемы малого бизнеса целесообразно классифицировать по трем блокам: финансовые, идеологические, административно-управленческие.

Проблемы финансового блока наиболее серьезны для начинающих предпринимателей. Тяжесть налогового бремени, нехватка финансовых ресурсов, задолженность по кредитам – три кита данного блока. На наш взгляд, самой актуальной из данных проблем является то, что предприятия малого бизнеса на начальном этапе развития не справляются с налоговой нагрузкой. Ее уменьшение позволило бы значительно повысить привлекательность и успешность малого бизнеса. На наш взгляд, правительству и государственным институтам необходимо прислушаться к предложениям специалистов освобождать от уплаты налога на прибыль вновь созданные предприятия, которые не вышли на точку безубыточно-

© Гилек А.Е., 2017

сти, и ввести систему налоговых скидок для предприятий, которые недавно вышли на прибыльный уровень.

Дефицит денежных средств не только для развития, но и для оперативной деятельности одна из самых серьезных проблем малого бизнеса. Анализ и оценка динамики задолженности предприятий малого бизнеса позволяют сделать неутешительный вывод, что значительное количество предприятий малого бизнеса находятся в долговой яме. Для решения проблем финансирования малого бизнеса необходима разработка комплексной политики его кредитования и микро-финансирования, как на уровне федерации, так и на уровне регионов. Также, существенную роль в решении проблемы финансирования создания и развития малого бизнеса может сыграть создание открытой национальной базы данных для предпринимателей. Такая база будет содержать информацию о возможности получения кредитов предпринимателями малого бизнеса, о проведении конкурсов и тендеров на приобретение и получение в аренду производственных площадей, земельных участков и оборудования. Административно- управленческие проблемы оказывают негативное влияние на развитие малого бизнеса в российской экономике.

Анализ и оценка функционирования малого бизнеса в России позволяет сделать вывод, что государственные институты в должной степени не обеспечивают правовую, методологическую и информационную поддержку предпринимателям. Более того, часто создают неоправданные административно-управленческие барьеры, которые усложняют старт и функционирование предприятий малого бизнеса.

К сожалению, в России не ведется серьезный статистический учет динамики развития предприятий малого бизнеса. Данные комитетов государственной статистики, государственной налоговой инспекции и справочных служб городских и районных администраций расходятся значительно, погрешность доходит до тысяч предприятий и десятков тысяч частных предпринимателей.

Это, в том числе, лишает государственные органы ориентиров в принятии решений об объемах и направлениях необходимых финансовых затрат на поддержку малого бизнеса. Необходимо создать группу, которая будет заниматься мониторингом функционирования малого предпринимательства.

Серьезное негативное влияние на состояние малого бизнеса и перспективы его развития оказывает жесткость правовых критериев отнесения предприятия к малому бизнесу.

Специфика производства в некоторых сферах требует смягчения критериев отнесения предприятия к малому: разрешение увеличения оборотных средств и количества нанимаемых работников.

Успешное развитие российского малого бизнеса в современных условиях возможно только при условии методологической поддержки со стороны государственных негосударственных институтов. Начинающие предприниматели и даже предприниматели с опытом зачастую не имеют минимума необходимых знаний в области правового регулирования малого бизнеса.

Многие из них не в состоянии самостоятельно принять решение о выборе подходящей им системы подсчета финансовых результатов для под-

готовки отчетности и уплаты налогов. К сожалению, малый бизнес в России развивается во многом не благодаря государственной поддержке, о необходимости которой постоянно заявляют чиновники, а вопреки их деятельности.

Существенную роль в повышении уровня компетентности предпринимателей могут и уже играют образовательные учреждения. В частности, в некоторых вузах создана и работает Программа повышения квалификации предпринимателей. Программа ориентирована как на начинающих, так и на практикующих предпринимателей. Преподавание проводят высококвалифицированные специалисты, в обучении применяются инновационные образовательные технологии.

Идеологические проблемы: пренебрежительное отношение государства к малому бизнесу и недостаточное самосознание предпринимателей в вопросах ведения собственного дела пагубно влияют на развитие малого бизнеса. Необходимо не только объявить развитие малого предпринимательства главным приоритетом государственной политики, но и четко сформулировать обязанности государственных институтов, ответственных за развитие малого бизнеса в России, предпринять усилия к изменению налогового законодательства в части налогообложения малого бизнеса. Совместно со СМИ в течение 2–3 лет целенаправленно работать по изменению социального статуса и имиджа предпринимателя с привлечением общественных организаций и звеньев инфраструктуры поддержки предпринимательства. Создать систему государственной поддержки программ подготовки и повышения квалификации, которые реализуются образовательными учреждениями. Создать особую сеть консалтинга по вопросам предпринимательской деятельности.

Малый бизнес имеет большие резервы для дальнейшего развития и увеличения его доли в экономике России. Но для реализации этих резервов необходимы шаги, как со стороны государства, так и со стороны малого бизнеса. Только генерация общих усилий обеспечит позитивные перспектива развития малого отечественного бизнеса.

УДК 65.011.2

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Елисеев Д.В.

Научный руководитель **Скворцова М.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Каждое экономическое явление, как правило, определяется не одним обособленным, а целым комплексом взаимосвязанных показателей. Важным методологическим вопросом в анализе предприятия является формирование и обоснование системы показателей для отражения экономи-

© Елисеев Д.В., 2017

ческих процессов и явлений, поскольку от того, как показатели полно и точно отражают сущность изучаемых явлений, зависят результаты экономического анализа.

Показатель – это критерий, по которому можно судить о развитии, ходе, состоянии какого-либо процесса или явления.

В основе любого показателя лежит критерий (от лат.kriterion – средство для суждения) – мерило оценки; признак, на основании которого производится оценка, определение или классификация чего-либо.

Выделяют два типа критериев.

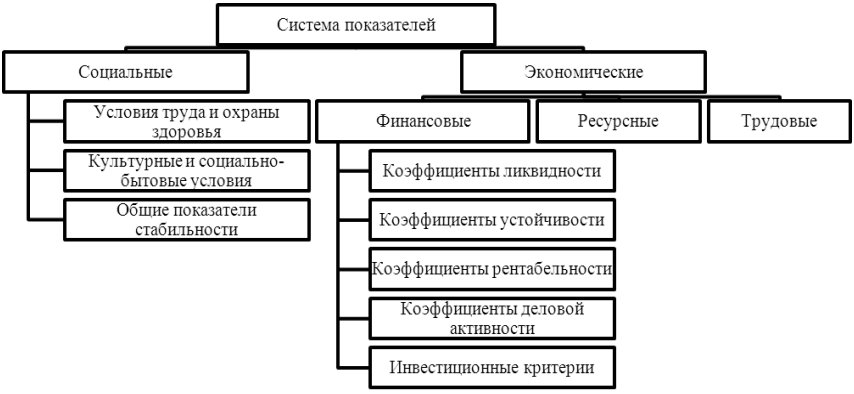
1. Критерий оптимальности – количественный или порядковый показатель, выражающий предельную меру экономического эффекта принимаемого решения для сравнительной оценки возможный решений (альтернативы) и выбора наилучшего. В экономике критерием оптимальности могут быть минимизация затрат, максимизация прибыли, минимальное время для достижения цели и пр. Этот критерий – фундаментальное понятие системы оптимального функционирования экономики, важнейший элемент любой оптимизационной экономико-математической модели.

2. Критерий эффективности – результативность процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта к затратам (расходам), обусловившим его получение.

Система показателей предприятия делится на 2 большие подгруппы: социальные показатели и экономические.

В свою очередь социальные показатели можно разделить по различным критериям. Мы разделили показатели на 3 группы, это – условия труда и охраны здоровья, культурные и социально-бытовые условия и общие показатели стабильности.

Экономические показатели были разделены на финансовые, ресурсные и трудовые. Группа финансовых показателей была разделена еще на подгруппы. Для наглядности, представим на рисунке.



Система показателей

Более точные показатели и методику их расчета представим в таблице.

Показатели социально-экономического развития предприятия

Группа, подгруппа	№	Показатель	Методика расчета
Социальные			
Условия труда и охраны здоровья	1	Уровень травматизма	Отношение числа травм к среднесписочной численности работающих
	2	Уровень профессиональных заболеваний	Отношение профессиональных заболеваний к среднесписочной численности персонала
	3	Уровень временной нетрудоспособности	Отношение дней нетрудоспособности к среднесписочной численности
Показатели культурных и социально-бытовых условий	4	Уровень обеспеченности жильем	Отношение числа обеспеченных жильем к среднесписочной численности работающих
	5	Обеспеченность питание	Отношение посадочных мест в столовой к числу работающих в одну смену
	6	Обеспеченность детскими садами	Отношение числа мест к числу детей сотрудников нуждающихся в посещении детского сада
Общие показатели социальной стабильности	7	Уровень стабильности кадров	Отношение числа уволенных к среднесписочной численности работающих
	8	Уровень образования	Отношение числа имеющих образование к среднесписочной численности работников
	9	Уровень профессиональной подготовки	Отношение числа повышающих квалификацию к среднесписочной численности работников
Экономические			
Коэффициенты ликвидности	10	Коэффициент абсолютной ликвидности	Какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг и депозитов
	11	Коэффициент срочной ликвидности	Отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений) к краткосрочным обязательствам
	12	Коэффициент текущей ликвидности	Отношение оборотных средств на краткосрочные обязательства и показывает достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств
Коэффициенты финансовой устойчивости	13	Коэффициент финансовой независимости	Отношение собственного капитала к балансу. Характеризует зависимость фирмы от внешних займов
	14	Суммарные обязательства к суммарным активам	Отношение обязательств к балансу
	15	Коэффициент покрытия процентов	Отношение прибыли до налогов и процентов по кредитам к процентам по кредитам

Окончание

Группа, подгруппа	№	Показатель	Методика расчета
Коэффициенты рентабельности	16	Коэффициент рентабельности продаж	Отношение чистой прибыли к объему продаж
	17	Коэффициент рентабельности капитала	Отношение чистой прибыли к капиталу
	18	Коэффициент рентабельности инвестиций	Отношение чистой прибыли к вложениям
Коэффициенты деловой активности	19	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Отношение объема продаж к оборотным активам
	20	Коэффициент оборачиваемости основных средств	Отношение объема продаж к внеоборотным активам
Инвестиционные критерии	21	Прибыль на акцию	Отношение чистой прибили за вычетом дивидендов по привилегированным акциям к числу обыкновенных акций
	22	Дивиденды на акцию	Отношение дивидендов по обыкновенным акциям к числу обыкновенных акций
Трудовые	23	Выработка	Отношение объема работ к численности работников
	24	Трудоемкость	Отношение численности работников к объему работ
Ресурсные	25	Материалоемкость	Отношение расхода материала к объему готовой продукции
	26	Материалоотдача	Отношение объема готовой продукции к расходу материала

Стоит отметить, что данные показатели социально экономического развития предприятия не являются всеобщими. В зависимости от рода деятельности предприятия показатели варьируются.

УДК 642.5

РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС: СТРАТЕГИЯ, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА УСПЕХ

Зотова А.В.

Научный руководитель **Карякина Л.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время многие бизнесмены выбирают полем для своей де-

© Зотова А.В., 2017

ятельности ресторанный бизнес. Популярность этой сферы с каждым годом растет и Республика Мордовия не исключение.

В начале 2014 года Министерство целевых программ Республики Мордовия, АНО «Дирекция города-организатора Саранска по подготовке и проведению Чемпионата мира по футболу 2018» в сотрудничестве с французским институтом подготовки кадров INFA (Париж) и французской компанией делового консалтинга провели исследование состояния сервиса в ресторанах г.Саранска (объекты исследования: ресторан при гостинице «Адмирал», ресторан «Мордовское подворье», «Фокс-Кафе», кафе «Прокофий», ресторан «Парк-Отель», Итальянский ресторан, ресторан при отеле «Меридиан», ресторан «Биг-Пиг», кафе «12 стульев», японский ресторан «Таки-Маки»). Результатом явился ряд достаточно серьезных замечаний, среди которых недостаточно проработанное меню предприятий индустрии питания, без тематики, длинное, объединяющее несколько типов кухонь.

Следует отметить, что инжиниринг меню является важным фактором анализа продаж, доходов и убытков. Для руководителя предприятия питания оно является основой планирования производства, для всего заведения грамотно составленное меню – одна из важнейших составляющих стратегии ресторана, ориентированной на его успех. Планирование меню и ежедневный контроль за ним осуществляют руководствуясь ГОСТ Р 50762-95 «Общественное питание. Классификация предприятий». На первом этапе составления меню разрабатывают ассортимент блюд и напитков, содержащий традиционные, новые и фирменные блюда. При этом необходимо постоянно следить за изменяющимися предпочтениями потребителей, изучать спрос на блюда и вносить изменения в меню. На втором этапе необходимо определить, какие блюда необходимо выделить в меню. На третьем этапе производят анализ блюд, включенных в меню, на популярность и прибыльность. При этом блюда меню подразделяют на четыре условные группы: «звезды», «загадки», «любимые коньки» и «бездомные собаки».

«Звезды» – это блюда, пользующиеся высокой популярностью и прибыльностью. Как правило, это блюда от шеф-повара и фирменные.

«Загадки» – блюда, которые должны приносить большую прибыль, но еще недостаточно популярны. Затраты высоки, внешний вид и оформление отличаются оригинальностью, но у посетителей блюда пока не пользуются повышенным спросом. Возможно такие блюда имеют большой выход порции или высокую калорийность.

«Любимые коньки» – популярные блюда, но не дающие высокой прибыли. Часто эти блюда бывают малозатратными и популярными в меню различных ресторанов (их часто называют дежурными). Они поддерживают «звезд».

«Бездомные собаки» – неприбыльные и непопулярные блюда. Это блюда, которые надоели посетителям и не вызывают интереса. Это означает, что необходимо внести изменения в меню: изменить состав соуса, добавить в ингридиенты оригинальные овощи, грибы и блюдо вновь станет популярным.

Данную матрицу автор рекомендует использовать в деятельности предприятий питания республики, в том числе в ресторане «Мордовское

подворье», расположенного в г.Саранске, для правильного планирования производства и как следствие получения большей прибыли.

Анализируя ассортиментный перечень, предлагаемых заведением блюд, их востребованность среди потребителей, можно условно выделить следующие блюда, которые относятся к выше перечисленным группам.

К «звездам» можно отнести супы, такие как похлебка по-мордовски, борщ в хлебной краюхе. Из горячих блюд наиболее востребованными и популярными являются жаркое по-мордовски, кролик томленный в печи, фирменный цыпленок гриль. Рассмотрев меню из категории супов, к «загадкам» следует отнести томатный суп с базиликом. А такие вторые горячие блюда как говяжье ребро, половина поросенка так же относятся к этой категории.

«Любимые коньки» в настоящее время обеспечивают организации достаточную прибыль для того, чтобы удерживать на рынке свои конкурентные позиции. К ним можно отнести котлету по-киевски, медвежью лапу, котлеты из мяса дикого кабана. Из супов – суп– лапша и сливочная уха.

К категории «бездомные собаки» в указанном заведении не относится ни одно блюдо действующего меню. Проведенная диагностика позволила сформировать ряд рекомендаций, а именно:

– увеличить ассортимент звезд, загадок, усовершенствовать любимых коньков;

– при составлении меню необходимо учитывать такие факторы как сезонность продуктов, особенности обслуживаемого контингента, формы обслуживания, трудоемкость блюд, специализация кухни по отношению к конкурентам, предполагаемый уровень прибыли.

Использование данной матрицы позволяет руководству заведения выработать стратегию ресторанного бизнеса на дальнейшую перспективу, в которой будет предусмотрено на какие блюда делать акцент в первую очередь, расширяя их производство и повышая качество, а какие блюда следует постепенно выводить из меню.

Кроме того в успехе ресторанного бизнеса играют роль немаловажные факторы, такие как исследование потенциальных клиентов, анализ конкурентной среды, местоположение ресторана и другие. Ресторанный бизнес представляет собой достаточно сложное дело, сопряженное с немалым риском. Главное в данном бизнесе четко понимать будущее развитие ресторана.

УДК 65.011.1

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Ильин С.В.

Научный руководитель **Солдаткина С.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Ключевой момент в формировании стратегии развития предприятия – оценка влияния внешней микро и макросреды на предприятие, направленная на обнаружение угроз и возможностей.

Модель 5-ти сил Портера – инструмент стратегии развития, который используется для анализа факторов микросреды. Анализ проводится путем идентификации 5 основных сил:

– Угроза появления конкурентов. Насколько легко или трудно для новых участников начать конкурировать, какие существуют барьеры.

– Уровень конкуренции среди существующих компаний. Присутствует ли сильная конкуренция между существующими компаниями? Есть ли доминирующая компания или все равны по силе и размеру.

– Рыночная власть покупателей. Насколько сильно положение покупателей. Могут ли они совместно заказывать большие объемы?

– Рыночная власть поставщиков. Насколько сильно положение продавцов. Много ли существует потенциальных поставщиков или только несколько, монополия?

– Угроза появления товара-заменителей. Насколько просто заменить продукт или услуг, в частности, удешевить.

Модель «5-ти сил» по Портеру для ООО «Капитал - Инвест»:

1. Фактором, обеспечивающим необходимые условия хозяйствования ООО «Капитал - Инвест», являются поставщики. Давление со стороны поставщиков фактически отсутствует, так как ООО «Капитал - Инвест» для своих поставщиков является постоянным и стабильным клиентом. В связи с этим поставщики дорожат организацией как своим клиентом и предоставляют скидки. Кроме того, при условии сильного давления предприятие может без особого ущерба заменить поставщика. Тем не менее, для устранения данной угрозы в договорах на поставку предприятие должно четко оговаривать все приемлемые для себя условия и постоянно проводить мониторинг рынка поставщиков (следует отметить, что данному направлению деятельности на предприятии не оказывается должного внимания). Преимуществом наличия нескольких поставщиков является то, что предприятие всегда в срок выполняет свои обязательства перед клиентами, так как при отсутствии товара у одного поставщика, он заказывается у другого, недостаток заключается в том, что предприятие не всегда может полно оценить финансовое состояние предприятия – поставщика и при постоянной смене поставщиков сложно определить качество поставляемых товаров.

2. Барьеры для входа в отрасль очень низкие, достаточно заключить договора с поставщиками и открыть торговую точку. Вместе с тем, даже при

© Ильин С.В., 2017

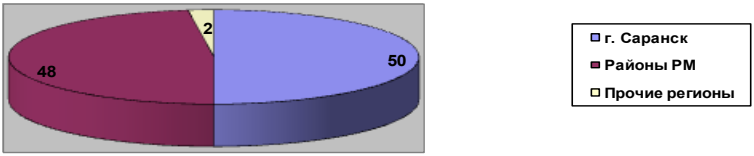
возможном появление новых конкурентов, ООО «Капитал - Инвест» имеет вполне достаточное количество сильных сторон, для соперничества.

3. Конкуренты – это внешний фактор, влияние которого невозможно оспаривать. Руководство каждого предприятия четко понимает, что если не удовлетворять нужды потребителей также эффективно, как это делают конкуренты, предприятие не сможет удержать конкурентные позиции. Во многих случаях не потребители, а как раз конкуренты определяют, какого рода результаты деятельности можно продать и какую цену запросить. В г. Саранск функционирует более 50 автоцентров, которые делятся на две основные группы: автосалоны узконаправленные и автосалоны широкого назначения. К первой категории относятся официальные дилеры, ко второй – салоны предоставляющие расширенный спектр услуг, в их числе продажа как новых авто различных марок, так и продажа подержанных автомобилей. Так, к первой категории автосалонов относятся официальные дилеры следующих популярных марок автомобилей: Ваз, Рено, Киа, Хендай, Шевроле, Форд, Ниссан, Шкода, Фольксваген, Тойота, Опель и др. Среди них можно назвать такие компании, как ООО «Все Авто», ООО «Саранск Моторс», ООО «ГАЗ Луидор», ООО «Империя Авто» и др. В городе работают также компании, занимающиеся реализацией автотранспорта различных производителей (например, ООО АС «Планета-Авто», ООО «Инвест-Автоцентр», ООО «Автомир-сервис» и др.) и исключительно поддержанных автомобилей. При этом помимо непосредственной продажи автотранспортных средств и комплектующих каждый автоцентр, как правило, предлагает услуги по их ремонту и техническому обслуживанию. Также необходимо отметить, что если автовладелец с высоким достатком в основном будет посещать крупные и дорогостоящие автосервисы, то автовладельцы с более низким достатком будет обращаться в крупные и мелкие автосервисы. Таким образом, ООО «Капитал - Инвест» функционирует в отрасли с достаточно развитой конкурентной средой.

4. Возможность покупателей «торговаться» существует, предприятие устанавливает определенные цены на товары и услуги исходя из себестоимости, тем не менее для привлечения новых клиентов и удержания существующих ценовая политика должна быть гибкой, для этого предусматривается система скидок. ООО «Капитал - Инвест» занимается реализацией автотранспортных средств, запасных частей и комплектующих к ним и оказывает услуги по их ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств на территории г. Саранск, тем не менее клиентами компании являются физические и юридические лица как РМ, так и близлежащих регионов. На долю г. Саранск пришлось 50,0 % общего объема продаж предприятия (рисунок), 48,0 % - заняли районы Республики Мордовия, таким образом, 2,0 % товаров и услуг было реализовано за пределы РМ.

5. Угроза появления заменяющих товаров в настоящее время хоть и возможна, но пока маловероятна.

Оценку влияния факторов макросреды можно провести с помощью PEST (STEP) анализа, он включает в себя факторы внешней среды: политический, экономический, социальный, технологический и характер его воздействия (таблица).



Структура продаж ООО «Капитал - Инвест»
по основным потребителям, %

PEST (STEP) анализ внешней макросреды ООО «Капитал - Инвест»

Группы факторов	События / Факторы	Угроза (–) / Возможность (+)	Вероятность события или проявления фактора	Воздействие на компанию
Политико-правовые	Изменение законодательства Политический строй	–	Низкая	Изменение законодательства и политического строя может привести к увеличению издержек
Экономические и демографические	Инфляция Платежеспособность клиентов Обострение конкуренции Уменьшение численности населения и др.	+	Высокая	Инфляционные процессы, снижение покупательной способности, уменьшение численности населения, обострение конкуренции могут привести к снижению спроса на товары и услуги предприятия
Социо-культурные	Вкусы и потребности, социальное положение, национальные традиции и обряды	+	Высокая	За счет улучшения имиджа компании в глазах реальных и потенциальных клиентов предприятие может укрепить позиции на рынке
Технологические	Специализированные технологии	–	Высокая	Необходимость использования специализированных технологий приводит к дополнительным издержкам
	Развитие конкурентных технологий	+	Высокая	Внедрение и развитие конкурентных технологий может повысить конкурентоспособность

STEP-анализ показал, что воздействие политико-правового фактора – это угроза, вероятность этого события низка, но проявление этого фактора приведет к увеличению издержек. Экономический и демографический факторы – вероятность события высока, так как развитие негативных тенденций в области экономики и демографии могут снизить спрос на товары и услуги предприятия. Социальный фактор - вероятность события высока, так как большей частью потребителями товаров и услуг являются физические лица, поэтому для устранения негативного влияния данного

фактора необходимо активно проводить коммуникационные действия, положительное влияние данного фактора – это возможность укрепить свои позиции на рынке. Появление специализированных технологий (технологический фактор) требует их использования, которая приводит к дополнительным издержкам и это еще одна угроза, но в тоже время неизбежность. Развитие конкурентных технологий это возможность повышения своей конкурентоспособности. Для изучения внешней среды в организации должна быть создана система регулярных наблюдений, которая может осуществляться отделом маркетинга и сбыта.

Обобщив вышеизложенный материал, необходимо отметить, что факторы микросреды и макросреды оказывают существенное влияние на результаты деятельности предприятия, поэтому при разработке и реализации стратегии развития следует учитывать как их положительное, так и отрицательное воздействие, устранять угрозы со стороны внешней среды и максимально использовать возможности с ее стороны.

УДК 65.011.1

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ильин С.В.

Научный руководитель **Солдаткина С.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В условиях развития рыночных отношений одним из направлений улучшения деятельности ООО «Капитал - Инвест» предприятия является разработка концепции его развития, которая призвана обеспечить эффективное функционирование предприятия на определенный период времени и служит: выявлению целей бизнеса; оказанию содействия выработке стратегии и оперативной тактики для достижения целей бизнеса; созданию системы измерения результатов деятельности; предоставлению инструментария управления бизнесом; предоставлению средств оценки сильных и слабых сторон бизнеса, а также выявления альтернативных стратегий развития и др.

Концепция развития ООО «Капитал - Инвест» может включать следующие разделы [1]:

1. Характеристика места дислокации предприятия, а именно общая характеристика района, анализ плана развития района, исследование социально-демографического состава населения. Месторасположение – один из ключевых вопросов для выбора формата и определения стратегических перспектив бизнеса. Расположение в значительной мере определяет выбор объекта потребителем и обеспечивает устойчивое конкурентное преимущество предприятию.

2.Определение зоны обслуживания (доступность объекта). Под зоной обслуживания понимается географическая зона (или зоны), в пределах которой находятся (живут, работают, передвигаются, осуществляют транспортные пересадки) потенциальные покупатели объекта.

© Ильин С.В., 2017

3.Выбор формата предприятия. Формат – это совокупность параметров, по которым определяется принадлежность предприятия к какому-либо существующему в мировой практике стандарту. Выбранный формат предусматривает определенные параметры, а именно: площадь, количество расчетно-кассовых узлов, площадь складских, вспомогательных, офисных помещений, количество персонала, форма обслуживания (через прилавок, самообслуживание, сочетание обеих форм) и т. д.

4. Производство и эксплуатация. В данном разделе необходимо дать подробное описание процесса организации работ, уделяя внимание оценке всех факторов, влияющих на стоимость. Иными словами, здесь должны быть подробно описаны следующие направления деятельности: планы развития, покупка оборудования, план реализации и расчет объема закупок, система контроля качества.

5. Управление и процесс принятия решения предполагает выполнение следующих задач: схематическое описание организационной структуры управления предприятием; общее описание функциональных обязанностей специалистов, имеющих отношение к концепции; характеристика основных результатов и учет опыта работы ответственных специалистов; характеристика внешних консультантов, привлекаемых к концепции; анализ функциональных участков, имеющих недостатки, и предложение шагов, обеспечивающих их устранение; представление плана обучения персонала на всех уровнях; приложение копии уставных документов предприятия; характеристика распределения ответственности между различными подразделениями системы управления предприятием.

6. Факторы риска. Существуют два основных типа рисков:1) технические риски; 2) финансовые риски.

Управление воздействием рисков начинается с объективного выявления основных рисков, с которыми сталкивается бизнес, а затем разрабатывается комплекс мероприятий для нивелирования их воздействия.

7. Формирование стратегии развития предприятия. Данный раздел должен включать:

7.1. Определение миссии и стратегических целей развития предприятия.

7.2. Оценку внутренней и внешней среды; определение ключевых факторов успеха и стратегических приоритетов.

7.3. Формирование политики предприятия по ассортименту, цене, коммуникациям и продвижению [2].

Например, в области продукта – это приобретение инноваций, расширение номенклатуры существующих товаров, снятие с продажи устаревших моделей, ориентация товара на определенные рыночные сегменты, изменение дизайна и др.

В области ценообразования: установление цены на товары и услуги в соответствии с его позицией на рынке, разработка ценовой политики с учетом ценовой политики конкурентов. Одним из основных факторов совершенствования ценообразования на любых предприятиях является снижение себестоимости и издержек обращения. Необходимо привлекать к работе специалистов, владеющих более совершенными методами ценообразования и обладающих потенциалом для поиска необходимой информации.

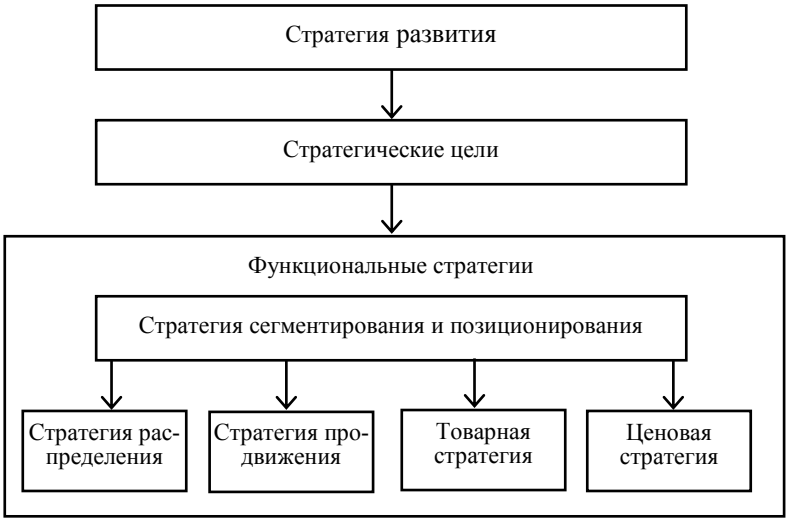
По совершенствованию технологии продвижения товаров можно порекомендовать следующее: создание собственного фирменного стиля; использование банерной рекламы в сети Интернет и на других носителях; активное использование Интернет пространства для коммуникационного воздействия и ряд других средств продвижения [1].

Для совершенствования системы сбыта необходимо оптимизировать ее структуру; ориентировать персонал на спрос потребителей, повышать уровень квалификации коммерческого персонала, осуществлять сбор информации о внешней среде с целью выявления потенциального спроса и возможности обслуживания новых сегментов рынка.

7.4. Разработка бюджета для реализации стратегии.

7.5. Мониторинг реализации и оценка эффективности стратегии.

В процессе анализа деятельности ООО «Капитал - Инвест» было выяснено, что полномасштабная стратегия развития на предприятии не сформирована. Стратегия развития может быть эффективной только в том случае, когда ее разработка и календарное планирование проводятся в рамках с четко сформулированной миссией предприятия (рисунок).



8. Финансовая часть. В финансовом разделе концепции необходимо продемонстрировать следующие основные моменты [1]:

– прибыльность: позволяет оценить, является ли предприятие достаточно привлекательным для участников бизнеса, чтобы рассмотреть возможность начала их участия с учетом существующих рисков;

– поток наличности: позволяет оценить, являются ли инвестиции в данный бизнес безопасными и будут ли платежи, причитающиеся участникам, осуществляться в соответствии с графиком.

– финансирование концепции (в процентах):

а) собственные средства;

б) заемные средства (отдельно - отечественные и иностранные);

в) средства государственной поддержки.

– стоимость проекта, срок окупаемости проекта, кем и когда разработана и утверждена проектно-сметная документация.

Кроме того в данном разделе следует рассмотреть некоторые дополнительные вопросы, а именно: продолжительность плана, частота планируемого периода, допущения, которые необходимо иметь до составления финансовых отчетов (расчет себестоимости единицы продукции или услуг, предположения о продажах, предположения о накладных расходах, предположения о потоке наличности, предположения об источниках финансирования плана), Финансовая отчетность (счет прибылей и убытков, балансовый отчет, прогноз потока наличности, особые комментарии, общая прибыльность.

В заключение отметим, что формирование концепции развития не является универсальным рецептом для любого предприятия, однако ее постоянное применение позволяет упорядочить и структурировать коммерческую активность, придать ей целенаправленный характер и повысить эффективность. Расширение сферы применения стратегического планирования и повышение его эффективности в направлении основных проблемных зон работы любого предприятия является серьезным резервом роста эффективности деятельности организации в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *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 международной заочной научно-практической конференции (Саранск, 30 октября 2015 г.). Саранск, 2015. С. 139–145.

2. *Солдаткина, С.М.* Тенденции развития стратегического маркетинга в оптовых торговых предприятиях // Инновационные процессы в развитии современного общества/Материалы II международной заочной научно-практической конференции (Саранск, 20 октября 2014 г.). Саранск, 2014. С. 200–203.

УДК 65.011.46

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кирпичникова Н.С.

Научный руководитель **Дробышева В.А.**
Российский университет кооперации

Труд является важнейшим элементом любого хозяйственного процесса. Для повышения его эффективности необходимо создать оптимальные соотношения между такими показателями, как численность и состав работников, производительность труда, объем выполняемых работ, использование рабочего времени. Немаловажное значение для решения этих задач имеет экономический анализ труда.

Информационной базой анализа персонала являются данные: бухгалтерского учета, финансовой и статистической отчетности управленческие

© Кирпичникова Н.С., 2017

(оперативные) учетные и внеучетные данные, первичная информация, находящаяся в отделе кадров, бухгалтерские документы, приказы и др. В зависимости от поставленной цели и задач анализа могут использоваться и другие материалы. Основной отчетностью по труду в настоящее время является статистическая. В ее состав входит месячная форма №П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников».

В соответствии с действующим законодательством предприятия сами определяют общую численность работников, их профессиональный и квалификационный состав, утверждают штаты. При этом необходимо иметь в виду, что в отчете формы №1-Т не приводится подробная расшифровка по категориям работающих, поэтому для анализа используются данные первичного учета и численность персонала отчетного года сравнивают с численностью предыдущего года.

Следует заметить, что в торговле, как и в других отраслях экономики, проблема использования рабочей силы должна решаться посредством активного перехода отрасли на интенсивный путь развития. Больший объем производственной деятельности можно выполнять с меньшим числом работников. Естественно, интенсификация процессов товарного обращения не должна ни в коей мере затрагивать качество торгового обслуживания. Наоборот, научная организация труда, рост производительности можно оценить положительно, если при этом улучшается качество обслуживания.

При анализе обеспеченности торговой организации персоналом используются данные о списочной и среднесписочной численности, структуре рабочей силы.

Обеспеченность торговой организации работниками изучается путем сопоставления численности работников за отчетный и предыдущий периоды.

В процессе анализа необходимо изучить состав работающих по отдельным категориям и группам, как в абсолютном, так и в относительном выражении, определить процент выполнения плана и динамики численности в целом и по группам работников, выявить излишек или недостаток обеспеченности кадрами и т.д.

После анализа общей численности работников следует оценить структуру кадров, для чего рассматривается удельный вес продавцов, оперативных работников, рабочих и другого персонала в общей численности. В ходе анализа необходимо выявить причины изменения фактической численности.

Анализ качественного состава предполагает исследование квалификационного и образовательного уровня, возраста, пола и стажа работы.

При анализе квалификационного уровня продавцов следует рассчитать удельные веса каждой категории продавцов в общей численности продавцов. Если в общей численности продавцов преобладают продавцы с низкими категориями, то это может сказаться на объеме продаж и качестве обслуживания покупателей. По результатам анализа вносятся конкретные предложения и намечаются мероприятия по устранению причин низкой квалификации продавцов, разрабатываются мероприятия по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров.

Исследование образовательного уровня работников проводят по всем

категориям персонала, выявляя долю работников с разными уровнями образования в их общей численности.

Изучение работников по возрасту, полу и стажу работы проводят на основе расчета удельного веса работников каждой группы в общей численности. Анализ работников по непрерывному стажу работы позволяет выявить стабильность кадров в данной организации и наметить пути их закрепления.

Изучение стабильности кадров непосредственно связано с анализом движения работников и предполагаемого высвобождения.

В ходе анализа движения работников используются коэффициенты: суммарного оборота; оборотов по приему и увольнению; текучести кадров; стабильности и др. Анализ указанных коэффициентов имеет большое значение и состоит в изучении изменений в динамике и причин таких изменений. Коэффициенты движения работников характеризуют долю принятых или уволенных работников в общей их численности.

После расчета вышеперечисленных коэффициентов целесообразно проанализировать причины их резких колебаний в динамике, что даст возможность разработать конкретные мероприятия по ликвидации их негативных последствий.

При анализе коэффициентов следует сопоставить коэффициент оборота по приему работников с коэффициентом по их выбытию. При их равенстве следует проанализировать качественный состав поступивших на работу и уволенных работников. Более тщательно необходимо изучить ситуацию, когда коэффициент оборота по выбытию больше коэффициента оборота по приему. В этом случае определяется причина такого положения: внедрение автоматизации производственных процессов, передовых форм обслуживания потребителей и др. Если коэффициент оборота по приему работников больше коэффициента оборота по выбытию, то это может быть следствием открытия дополнительных производств и других структурных подразделений, плохой организации труда, снижения автоматизации и т. д.

Изменение коэффициента текучести кадров анализируется путем выяснения причин увольнения работников в целом по организации, отдельным профессиям и подразделениям.

Большое влияние на эффективность работы организации в целом оказывает использование рабочего времени. С этой целью анализируются изменения за ряд лет среднего числа дней, отработанных одним работником, и средней длительности рабочего дня в часах, исчисляются в днях календарный, номинальный и реальный фонд рабочего времени.

Повышение производительности труда имеет для торговли, как и для любой другой отрасли экономики, важное экономическое значение. Производительность труда – это показатель, в котором отражаются все стороны хозяйственно-финансовой деятельности организаций. Рост производительности благоприятно сказывается на многих показателях: объемах реализации, расходах на продажу, фонде оплаты труда, прибыли. Хотя сама производительность труда зависит от внедрения новой техники, совершенствования организации труда и материального стимулирования. Повышение производительности труда – кардинальная проблема дальнейшего развития отраслей, так как за ее счет достигается основной

прирост объемов продаж. От уровня производительности труда в свою очередь зависит размер заработной платы.

Показателем производительности труда в торговле считается величина оборота на одного среднесписочного работника в целом, а также по отдельным их группам (оперативным работникам, продавцам) в единицу времени, а количество времени, затрачиваемое на реализацию единицы товара, является обратным показателем — трудоемкостью.

При изучении динамики производительности труда за ряд лет следует обратить внимание на то, чтобы рост производительности труда опережал рост средней заработной платы и численности работников, т. е. увеличение объема продаж должно быть обеспечено ростом интенсивного фактора - производительности труда.

Целесообразно провести факторный анализ производительности труда, выявив не только влияние конкретных факторов, но и установить влияние производительности труда на другие экономические показатели работы предприятия. Для определения влияния факторов на производительность труда используются различные методы: группировки, дисперсионный и корреляционный анализ, цепной подстановки, интегральный и другие способы.

УДК 331.108.2

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Клименко П.В.
Шичкова С.Н.

Научный руководитель **Аранович О.Г.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время в РФ формируется новая концепция по созданию современной промышленности, где основной удельный вес должны составлять мелкие и средние предприятия с частным капиталом. Эта тенденция накладывает определенные условия на формирование персонала современных предприятий. Стратегия управления персоналом считается значимой частью стратегии предприятия и обязана разрабатываться и осуществляться в соответствии перспективными задачами развития предприятия.

Управление персоналом – это процесс обеспечения кадрами предприятия, организация их эффективного и целесообразного использования, а кроме того, их профессионального и социального развития [1].

Руководство персоналом как функция управления призвана группировать, согласовывать, увязывать и объединять все без исключения функции в единое целое. Достигается это реализацией принципов работы с персоналом, их взаимодействием.

Перед каждым руководителем и его командой встает вопрос, как со-

© Клименко П.В., Шичкова С.Н., 2017

здать из обезличенного персонала современный работоспособны и эффективный коллектив, способный решать поставленные задачи.

Основная проблема в формировании такого коллектива – это поиск и выдвижение творческих личностей с набором морально-волевых качеств, компетентности и личной эрудиции. Которые должны видеть и разрабатывать шаги как минимум на ближайшую перспективу. И здесь большую роль играет деятельность аппарата управления коллективом и его руководителя, которые должны обеспечивать мотивацию персонала, вести инновационную деятельность внутри организации. Здесь, для руководителей и аппарата управления российских современных предприятий может пригодиться применение зарубежных моделей.

Необходимо отметить еще один фактор который сегодня имеет место на современных предприятиях частного сектора – это практически уход из основной деятельности таких важных в прошлом составляющих как профсоюзные организации, советы трудового коллектива. Эти функции вольно или не вольно на сегодняшний день передаются аппарату управления коллективами [2].

В связи с тем, что в современной науке нет единого подхода к критериям оценки эффективности работы персонала (коллектива), на аппарат управления современных предприятий и организаций возлагаются такие обязанности как: оценка лояльности персонала компании, создание системы обеспечения квалифицированными кадрами, внедрение методов мотивации работы персонала (коллектива),оптимизация численности персонала, методы и подходы к управлению текучести кадров, оптимизация затрат на персонал, построение логистической цепочки на предприятии, прогрессивная кадровая политика.

Достаточно сильным средством повышения эффективности труда сотрудников предприятия считается стабильное и насколько возможно полное информирование персонала о делах предприятия, ее проблемах, успехах и т. д.

Кроме того в сфере управления персоналом на предприятии имеется проблема неэффективной обратной связи. Руководство предприятия в ходе исследования и осуществление своей стратегии обязано извлекать достоверную и объективную информацию с рабочих мест руководителей и специалистов о возникающих проблемах, особенностях и т.д. Однако достичь приобретения предоставленной информации довольно сложно из-за стремления подчиненных сокрыть отрицательную информацию, при условии, что прямой вины работника нет и основание возникновения такой ситуации находится за границами профессионального потенциала сотрудника. Но опытные подчиненные понимают, что психологическая реакция руководства будет негативной и обращена на информатора. В последствии это приводит к тому, что руководство предприятия само лишает себя важной информации. Поэтому для благополучного развития предприятия очень важно создание эффективной обратной связи, этому будет содействовать использование в работе современных информационных систем в области управления персоналом [2].

Любое руководство предприятия, аппарат управления стремится предельно направить усилия персонала к достижению назначенной цели. От сюда возникает главный метод управления коллективом – мотивация. В

нынешних обстоятельствах данному рычагу управления отводится особое внимание. Согласна теории Герцберга лучшими методами мотивации являются внешние условия труда, в первую очередь – это заработная плата, и содержание труда, к нему можно отнести удовлетворение работой. Но сегодняшние руководители идут дальше в плане этого метода и на современном этапе самыми популярными и эффективными методами мотивации стали премии и корпоративные собрания.

В итоге, можно отметить, что правильный выбор методик управления персоналом, а также его моделей – это огромный вклад в успешную деятельность любого предприятия. Поэтому на современном этапе появилось такое понятие как менеджмент – наука об эффективном использовании и управлении трудовыми ресурсами предприятия, вместе с тем возникает и специальность менеджера, специализацией которого является благополучное управление персоналом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Маслов, Е.Г.* Управление персоналом предприятия. М.: Новосибирск, 2014. 389 с.
2. *Управление* персоналом / под ред. А. Кибанова. М.: Инфра-М, 2014 г. 354 с.

УДК 658.155

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ковалев В.В.

Научный руководитель **Дробышева В.А.**
Российский университет кооперации

В современных условиях для предприятий актуальным является вопрос о максимизации прибыли. Прибыль представляет собой разницу между совокупной выручкой и совокупными издержками. Величина прибыли является основным показателем при оценке конкурентоспособности предприятия и эффективности его деятельности.

Предприятия нуждаются в разработке более совершенного способа формирования и распределения прибыли. Решение такой задачи в значительной мере связано с формированием адекватной сложившимся условиям хозяйствования системы управления прибылью.

С позиции системного подхода управление прибылью – сложная многоуровневая система, включающая следующие подсистемы:

– подсистема планирования прибыли;
– подсистема анализа прибыли;
– подсистема прогнозирования прибыли;
– подсистема контроля.

Особое место в системе управления формированием прибыли предприятия принадлежит анализу финансово-хозяйственной деятельности.

Основными задачами анализа прибыли являются:

© Ковалев В.В., 2017

– оценка уровня и динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);

– изучение структуры балансовой прибыли по видам финансовых результатов;

– определение влияния различных факторов на сумму прибыли и уровень рентабельности;

– изучение распределения и использования прибыли предприятия;

– определение возможных резервов увеличения прибыли и рентабельности, а также путей их мобилизации.

Исходя из содержания процесса управления, можно выделить следующие виды анализа: прогнозный (перспективный или предварительный), оперативный и текущий анализ, анализ по итогам функционирования предприятия за тот или иной отчетный период.

Перспективный анализ основан на прогнозных данных и проводится на основании планируемой финансовой отчетности, составленной в результате применения прогрессивных методов планирования финансовых потоков. Перспективный анализ показывает возможные результаты деятельности компании в случае решения стратегических задач.

Текущий анализ представляет собой данные, полученные в результате обработки бухгалтерской отчетности за текущий отчетный период или составленной в режиме он-лайн исходя из возможностей, установленных на предприятии программных продуктов. Данный вид анализа позволяет дать оценку текущей ситуации, а также оценить работу компании в целом или отдельных хозяйственных подразделений за месяц (квартал или год), в том числе и нарастающим итогом.

Основная задача текущего анализа – это предоставление руководству объективной оценки коммерческой и хозяйственной деятельности предприятия, выявление резервов роста финансовых результатов и резервов сокращения затрат, а также пути достижения соответствия системы морального и материального стимулирования персонала и итогового качества и количества выполняемых работ. Как правило, текущий анализ проводится, когда необходимо дать оценку итогам хозяйственной деятельности.

Методика текущего анализа заключается, в том числе и в сравнении фактических и плановых показателей, а также в сравнении с показателями прошлых отчетных периодов. Особенность данного вида анализа заключается в выявлении резервов роста прибыли, являющихся в текущем периоде упущенной выгодой предприятия.

Необходимо подчеркнуть, что именно текущий анализ служит основой для перспективного анализа и представляет собой наиболее полный анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Оперативный анализ также предполагает оценку деятельности компании за текущий период, в тоже время он основывается на данных первичного учета (бухгалтерского и статистического), следовательно, носит более глубокий характер. Его задача – изучение степени выполнения плана на текущий момент, с целью быстрого реагирования и принятия оперативных управленческих решений в случае непредвиденных обстоятельств или смены текущих условий хозяйствования.

Выделим основные этапы проведения анализа прибыли предприятия в рамках оценки процесса ее формирования.

Первый этап предполагает анализ динамики доходов и расходов, оценку прибыли как в целом по предприятию, так и в разрезе структурных подразделений и направлений деятельности. В процессе анализа исследуются тенденции изменения за текущий период анализируемых показателей, для этого проводится расчет базисных и цепных темпов роста, а также сравнение с динамикой подобных показателей ближайших конкурентов и с показателем «среднегодовая норма прибыли на вложенный капитал».

Второй этап предполагает следующие действия:

– проводится оценка влияния факторов на прибыль;

– производится расчет доли валового дохода в общем объеме оборота;

– рассчитывает доля чистой прибыли в валовом доходе и в общем объеме выручки (обороте);

– строится график зависимости рассчитанных показателей и дается оценка достаточности полученных финансовых результатов.

Третий этап предполагает выявление резервов роста прибыли и возможности использования данных показателей в плановом периоде.

В результате проведенного анализа проводится обобщение полученных данных с перечнем неиспользованных возможностей (резервов) роста. В частности, к ним могут быть отнесены: возможности ускорения оборачиваемости оборотных активов, рост эффективности использования трудовых ресурсов, снижение издержек, коэффициентов эффективности использования основных фондов и др.

Возможна другая последовательность порядка проведения анализа доходов и расходов предприятия, предполагается, что на каждом этапе присутствуют следующие обязательные и основополагающие элементы исследования:

– оценка изменения показателей за текущий период;

– расчет структуры доходов и расходов и динамика структуры;

– анализ динамики изменений доходов и расходов за ряд периодов.

В результате анализа целесообразно сделать выводы об отдельных составляющих итогового финансового результата, то есть оценить вклад в общий итог отдельных видов деятельности в динамике.

Следующий этап – это более глубокое исследование процесса формирования прибыли с применением методов факторного анализа. Как правило, за основные факторы, подлежащие исследованию, принимают следующие:

– динамика объема продаж (выручки от реализации);

– динамика структуры ассортимента продукции;

– динамика величины отпускных (оптовых и розничных) цен на реализованную продукцию;

– динамика цен на материалы, сырье и топливо;

– динамика себестоимости в разрезе отдельных статей затрат и т.д.

Далее проводится анализ доходов и расходов от прочих видов деятельности, включая финансовые и инвестиционные операции.

В процессе анализа распределения прибыли необходимо изучить динамику и выполнение плана по использованию чистой прибыли, для чего фактические данные об использовании прибыли по всем направлениям сравнивают с данными бюджета и прошлых лет, после чего выясняют

причины отклонения от бюджета по каждому направлению использования прибыли.

Применение рассмотренной методики формирования и распределения прибыли предприятия позволит выявить резервы ее роста, улучшить финансовое состояние предприятия.

УДК 339.92

РОЛЬ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кондратова Е.С.

Научный руководитель **Лохтина Л.М.**

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Транснационализация мирового хозяйства является одной из важнейших составляющих процесса глобализации. Она обеспечивает единство функционирования мировой экономики, способствует увеличению международного рынка товаров и услуг и приобщению крупных капиталов в производство; стимулирует развитие информационных технологий и дальнейшую модернизацию промышленности; способствует оформлению зон беспошлинной торговли; становлению партнерских отношений между государствами и процессу интеграции.

Основой процесса транснационализации являются транснациональные компании (ТНК), которые, согласно «Докладу о мировых инвестициях», выпущенному Конференцией ООН по Торговле и Развитию (ЮНКТАД), представляют собой предприятия, образованные в любой организационно-правовой форме и состоящие из материнских и контролируемых зарубежных предприятий, размещенных соответственно, в стране базирования и принимающих государствах и территориях. Транснациональная компания должна обладать не менее чем 10 % голосующих акций материнских предприятий или аналогичной долей в уставном капитале для некорпоративных форм собственности.

Стоит отметить, что в настоящее время западными и отечественными экономистами понятие ТНК раскрывается по-разному и единого подхода к определению природы транснациональных компаний не выработано.

На сегодняшний день в мире насчитывается свыше 80 000 транснациональных компаний, у которых около 850 000 филиалов по всему миру. Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к трем экономическим центрам планеты – США (18 %), ЕС (Франция – 15 %, Великобритания – 15 %, Германия – 13 %) и Японии (9 %). На долю остальных стран мира приходится 30% от общего количества ТНК. Однако, в последнее время отмечается активное развитие на мировом рынке транснациональных корпораций новых индустриальных стран.

В России же ТНК пока еще в стадии формирования и укрепления своих позиций.

© Кондратова Е.С., 2017

Развитие ТНК в России начинается в 90-х годах XX века, что связано с переходом страны от административно-командного типа системы национальной экономики к рыночной. Правда, небольшое число компаний, аналогичных современным транснациональным корпорациям, сформировалось еще в СССР. К ним относятся «Ингосстрах» и «Аэрофлот». Так, современный «Ингосстрах» с его дочерними фирмами и ассоциированными компаниями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Финляндии, Германии, Австрии, Болгарии, Турции и ряде бывших советских республик представляет собой российскую ТНК в финансовой сфере.

Необходимо отметить, что в настоящее время значительной частью зарубежных активов российских ТНК владеют нефтегазовые и металлургические компании, такие, как «Газпром», «Лукойл», «Норильский Никель», «Русский алюминий», поскольку это основные отрасли специализации России в мировой экономике.

Кроме того, активно развивается зарубежное инвестирование в таких отраслях, как машиностроение («АвтоВАЗ»), химическая промышленность («СИБУР ХОЛДИНГ»), транспорт (ПАО «ДВМП») и электроэнергетика («Интер РАО ЕЭС»).

В строительной сфере также можно отметить несколько развивающихся российских ТНК. Это «Евроцемент» – производитель железобетонных изделий и цемента. Компания владеет предприятиями на Украине и в Узбекистане. «Технониколь» – производитель кровельных и изоляционных материалов вложил свыше $50 млн в заводы на Украине, в Белоруссии, Чехии и Литве. А крупнейший в РФ изготовитель огнеупоров «Магнезит» имеет заводы в Китае, Германии, Словакии и на Украине.

Активно наращивают свои мощности на международном рынке в сфере телекоммуникаций такие российские транснациональные компании, как «Вымпел-Коммуникации», «Мегафон» и «МТС».

«ВымпелКом» предоставляет услуги сотовой (GSM, UMTS и LTE) и фиксированной связи, проводного (FTTB) и беспроводного (Wi-Fi) высокоскоростного доступа в Интернет, IP-телевидения физическим и юридическим лицам под торговой маркой «Билайн». Компания осуществляет свою деятельность во всех субъектах РФ, Киргизии, Казахстане, Украине, Таджикистане, Узбекистане, Армении, Грузии, а также в Италии, Вьетнаме, Камбодже, Лаосе, Алжире, Бангладеш и Пакистане.

«Мегафон» и «МТС» – российские телекоммуникационные компании, предоставляющие услуги сотовой связи (GSM, UMTS и LTE), а также местной телефонной связи, широкополосного доступа в Интернет, кабельного телевидения и ряд сопутствующих услуг имеют дочерние компании в Белоруссии, Таджикистане, на Украине.

К тому же, в настоящий момент появляются российские ТНК, действующие в нетипичных для России отраслях промышленности. К таким корпорациям можно отнести «Яндекс» и «Лабораторию Касперского», работающих в сфере IT-технологий.

«Яндекс» – российская транснациональная компанию, владеющая одноименной системой поиска в сети Internet, интернет-порталами и службами в нескольких странах. Наиболее заметное положение занимает на рынках России, Турции, Украины, Белоруссии и Казахстана. У компании есть офисы в Минске, Стамбуле, Берлине, Цюрихе, Люцерне и Шанхае. В

середине июня 2008 года компания объявила об открытии Yandex Labs — офиса в США, штат Калифорния.

«Лаборатория Касперского» – международная компания, специализирующаяся на разработке систем защиты от компьютерных вирусов, спама, хакерских атак и прочих киберугроз. Компания ведет свою деятельность более чем в 200 странах и территориях мира. Центральный офис компании расположен в Москве, а представительства – в Великобритании, Китае, Франции, США, Германии, Румынии, Японии, Южной Корее, Нидерландах, Польше, ОАЭ и Канаде. Обладает партнерской сетью, объединяющей более 500 компаний более чем в 60 странах мира.

Географическое распределение деятельности российских ТНК довольно ограниченно. Основные регионы – СНГ, Центральная и Восточная Европа, США и Африка. Отсутствуют значимые инвестиции в Азиатском регионе (кроме азиатских республик СНГ и Турции). В странах – мировых лидерах по привлечению прямых зарубежных инвестиций, таких как Индия и Китай, вообще нет значительных российских инвестиций, что свидетельствует о высокой конкуренции на данных рынках за привлекательные активы. В странах СНГ основными направлениями экспансии российских компаний являются страны – участницы соглашения об учреждении единого экономического пространства (Украина, Казахстан и Беларусь), при этом Украина до 2014 года была лидером по прямым зарубежным инвестициям из России, как по отраслевой диверсификации, так и по стоимости активов российских компаний. Однако, в настоящее время, в связи с разрывом дипломатических отношений, Украина потеряла инвестиционную привлекательность для российских организаций.

Что касается Латинской Америки и Африки, то российские инвесторы не располагают достаточной информацией о возможностях ведения бизнеса в этих регионах. Двусторонние соглашения о торговле и инвестициях со странами данных регионов находятся в стадии разработки. Российское правительство пытается интенсифицировать политический диалог и двусторонние торговые отношения с различными странами Латинской Америки. Таким образом, эти регионы рассматриваются российскими предпринимателями как отдаленный регион, с которым не налажены связи, благоприятствующие ведению бизнеса. Тем не менее, такие крупные российские ТНК, как «Лукойл» и «Русский алюминий» («РУСАЛ») стали осваивать латиноамериканские и африканские страны. Так, в начале 2000-х годов «Лукойл» начал разработку нефтяных месторождений в Колумбии, Венесуэле, Гане. «РУСАЛ» стал осваивать такие страны, как Гвинея, Гайана и Нигерия, Ямайка.

Структура собственности крупных российских ТНК весьма разнообразна. Можно отметить почти полностью частные компании – «РУСАЛ», «Северсталь», где один или несколько акционеров контролируют до 100 % капитала компании. С другой стороны, контрольные пакеты российских монополистов «Газпрома», Сбербанка и «Алросы» находятся в собственности государства. Также следует отметить присутствие иностранных акционеров в капитале некоторых российских ТНК. Причем речь идет не о портфельных, а о прямых стратегических инвестициях. В качестве примеров можно привести ОАО «Вымпелком», в котором более

25 % уставного капитала принадлежит шведской компании Telenor, ОАО «Лукойл» – до 20 % в собственности американской корпорации ConocoPhillips и т. д. Тем не менее, контролирующими и управляющими акционерами отечественных ТНК являются все-таки российские представители. Это является объективным результатом процессов приватизации государственной собственности в России в 1990-х гг., в результате которой основные активы получили «инсайдеры», и ни одной из крупных зарубежных ТНК не удалось купить значительные активы в рамках российской приватизации [3].

Однако зарубежным компаниям в последствие удалось выкупить некоторые российские ТНК. К таким компаниям относятся «Вимм-Билль-Данн» (поглощена в 2011 году американской корпорацией «PepsiCo» и преобразована в ее подразделение) и «Балтика» (выкуплена «Carlsberg Group» в конце 2012 года).

Как уже было сказано, на данный момент значительной частью зарубежных активов российских ТНК владеют компании, которые принадлежат к сырьевым отраслям, и их высокая международная конкурентоспособность связана с природной рентой. Среди отечественных публичных промышленных компаний, включенных в список Forbes Global 2000 leading companies 2013 г., 9 компаний относятся к топливно-энергетическому комплексу (ТЭК), в том числе «Газпром» – 17-е место в рейтинге Forbes Global 2000, «Роснефть» – 59-е, «Лукойл» – 64-е, «ТНК-ВР» – 159-е – поглощена «Роснефтью», «Сургутнефтегаз» – 187-е, «Татнефть» – 484-е, «Транснефть» –547-е, «Новатек» – 578-е, «Система» – 790-е [1].

Российские ТНК, принадлежащие ТЭК, вполне конкурентоспособны за счет природной ренты, хотя и не столь эффективны, как их западные конкуренты и партнеры. Однако они отстают в технологическом и производственном отношении, так как хронически недоинвестированы, а процесс модернизации многих мощностей запаздывает.

Особый экспортный потенциал имеют среди отечественных промышленных ТНК в основном контролируемые государством «Газпром» и «Роснефть». Следует отметить высококонкурентоспособные государственные корпорации «Ростех» и «Росатом». Мелкие и средние промышленные компании России намного менее конкурентоспособны, и их экспортный потенциал в большинстве случаев невелик.

Компании черной и цветной металлургии в целом успешно адаптировались к рыночным условиям и сохранили свой производственный и кадровый потенциал. Доля металлургической промышленности в ВВП страны составляет около 5 %, в промышленном производстве порядка 18 %, в экспорте около 12 %. Металлургическую промышленность России отличает высокая степень концентрации производства. Около 90 % продукции в черной металлургии производится девятью крупными компаниями, в цветной – пятью. Крупнейшие металлургические ТНК – в черной металлургии это компании «ЕвразХолдинг», «Северсталь», Новолипецкий металлургический комбинат, Магнитогорский металлургический комбинат, «Металлоинвест», «Мечел», в цветной металлургии – «Русский Алюминий», «Норильский никель», Уральская горно-металлургическая компания.

Продукция химической и нефтехимической промышленности в последние годы занимает незначительные позиции в товарной структуре российского экспорта – доля в общем объеме экспорта порядка 7–8 %. При этом структура российского экспорта химических товаров носит выраженный сырьевой характер. Основную часть поставок за рубеж составляют минеральные удобрения и нефтехимические продукты невысоких переделов. Экспорт минеральных удобрений осуществляют российские отраслевые ТНК «Уралкалий» – 884-е место в рейтинге Forbes Global 2000 и «Фосагро» – 1760-е место в этом рейтинге.

В настоящее время структура мировой торговли формируется под воздействием электроники и информационных технологий, где позиции российских компаний очень слабы.

В 2012 г. на долю экспорта высокотехнологичных товаров из РФ, который составил только 5,44 млрд. долл., приходилось лишь 8 % от экспорта готовых изделий. Объем высокотехнологичного экспорта таких стран, как США, Япония, Франция, достиг порядка 120 млрд. долл., Германии – 179 млрд. долл., а Китая 457 млрд. долл., что составляет примерно от 20 до 30 % общего объема экспорта готовой продукции этих стран [2].

В настоящее время, в связи с политической обстановкой, российские ТНК претерпевают экономические потери, и, следовательно, они теряют свои позиции на мировой арене. Если в 2013г. компании из России выбыли из топ-50 рейтинга Financial Times Global 500, то в 2015г. – уже за пределы первой сотни. Так, концерн «Газпром» переместился с 83 на 170 позицию, его рыночная капитализация уменьшилась с 91,3 до 56,5 млрд. долларов; «Роснефть» – откатилась с 122 на 213 место, капитализация сократилась с 70,7 до 45,9 млрд. долларов; «ЛУКОЙЛ» – с 206 на 271 место, с капитализацией в 39.5 млрд. долларов; «Норильский никель» – с 417 на 421 место, капитализация – 28,3 млрд. долларов; «Сургутнефтегаз» – с 332 на 441 место, капитализация – 27,4 млрд. долларов. Кроме того, в 2015г. сразу две российские компании – «Сбербанк» и «НОВАТЭК» – и вовсе покинули рейтинг 500 самых крупных компаний мира по капитализации. Хотя в 2014г. они заняли соответственно 177 и 350 место в FT Global 500.

По оценке экспертов, на это повлияли такие факторы, как падение цен на нефть, девальвация рубля, снижение фондового рынка.

Таким образом, в условиях экономического кризиса и жесткой конкуренции встроиться российским компаниям в существующие глобальные цепочки добавленной стоимости крайне сложно. В настоящее время некоторые российские компании присутствуют в них в основном в качестве поставщиков сырья, однако, самостоятельно сформировать глобальные цепочки добавленной стоимости и превратиться в глобальные компании отечественные фирмы не могут, хотя у крупных российских компаний есть потенциал увеличения экспорта, в том числе и высокотехнологичных товаров и услуг.

Поэтому перед российскими компаниями стоит задача всемерного повышения конкурентоспособности и наращивания экспорта с высокой добавленной стоимостью, в частности: для нефтяных компаний – осуществить переход от экспорта мазута к экспорту нефтепродуктов высокой степени переработки и добавленной стоимости, обеспечить развитие экс-

порта разнообразной продукции нефтехимии; для компаний черной металлургии – осуществить переход к экспорту продукции высоких переделов; активно развивать торговлю с контрагентами из стран Азии и Африки, в том числе на основе инвестиционных, инфраструктурных проектов, возобновить инжиниринг и строительство объектов за рубежом, например в сфере энергетики или добычи полезных ископаемых; резко увеличить инвестирование в основной капитал, совершить обновление технологической базы, а также повысить инновационную активность и эффективность НИОКР.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Писареваю, М.П.* Мировая экономика: конспект лекций. М.: Эксмо, 2008. 160 с.
2. *Сазонова, А.В.* Современное положение российских транснациональных корпораций на мировом рынке // Экономика и социум. № 5 (24) 2016.
3. *Сумин, А.В.* Российские ТНК в мировой экономике // Пространство и время в мировой политике и международных отношениях: материалы 4 Конвента РАМИ. В 10 т. / под ред. А. Ю. Мельвиля. М.: МГИМО-Университет, 2007. 380 с.

УДК 331.108.3

ТЕХНОЛОГИЯ ОТБОРА ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВАКАНТНУЮ ДОЛЖНОСТЬ

Кузоваткина А.Ю.

Научный руководитель **Толмачева Н.П.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В условиях рыночной экономики качество персонала стало главнейшим фактором, определяющим выживание и экономическое положение российских организаций, поэтому используемая технология отбора персонала во многом определяет возможности претендентов на вакантную должность и эффективность их дальнейшей работы. От того, насколько качественно производится профессиональный отбор персонала, во многом зависит эффективность деятельности любой организации. Ошибки в этом вопросе могут иметь слишком большую цену.

А.Я. Кибанов определяет отбор персонала как часть процесса найма персонала, связанную с выделением одного или нескольких кандидатов на вакантную должность среди общего числа людей, претендующих на данную должность. Отбор – это выделение кого-либо из общего числа. Отсюда и выражение: «отбор кандидатов на вакантную должность», «отбор сотрудников для продвижения на службе» и т.п. Отбор кандидатов осуществляется с помощью оценки деловых и личностных качеств кандидатов [5].

Т.Ю. Базаров рассматривает отбор персонала как систему мероприятий, обеспечивающих формирование необходимого для данного предприятия (фирмы) состава кадров, включая как количественные, так и качественные параметры [1].

И.В. Доронина считает, что отбор кадров - это процесс изучения пси-

© Кузоваткина А.Ю., 2017

хологических и профессиональных качеств работника с целью установления его пригодности для выполнения обязанностей на определенном рабочем месте или должности и выбора его из совокупности претендентов наиболее подходящего с учетом соответствия его квалификации, специальности, личных качеств и способностей характеру деятельности, интересам организации и его самого. В процессе отбора персонала происходит поиск людей на определенные должности с учетом установленных требований организации [2].

Обобщив вышеизложенные определения, можно отметить, что отбор персонала – это процесс, с помощью которого предприятие или организация выбирает из ряда заявителей одного или нескольких наилучшим образом подходящих под критерии отбора на вакантное место.

Основная цель отбора – набрать работников с высокой культурой работы, выявить возможности и взгляды заявителя с целью определения его соответствия условиям и особенностям работы. Задача службы персонала – найти такого работника, который в состоянии добиться запланированных результатов. Отбор кадров должен быть тесно связан со всеми основными направлениями работы в сфере управления персоналом [4].

Общий контроль и ответственность за соблюдение предусмотренных процедур поиска, отбора и найма нового сотрудника возлагается на менеджера по персоналу. Учитывая характер работы и предельный срок, необходимо решить, что для компании на данный момент более приемлемо: сотрудник, отвечающий минимальным требованиям, но быстро принятый на работу; «средний» работник, соответствующий модели рабочего места, поиск которого не потребует значительного времени; идеальный работник, отвечающий максимальным требованиям нанятый после длительных поисков. Если принимается второй или третий вариант, то эта работа должна выполняться квалифицированным работником в области управления персоналом [3].

Отбор работников для замещения вакантных должностей может осуществляться за счет, как внутренних ресурсов организации, так и внешних источников. Внутренний отбор используется для заполнения вакансий за счет работников организации, внешний – за счет привлечения кандидатов со стороны [2].

Внутренние источники предполагают использование уже существующих в компании кадровых ресурсов. Такой отбор обходится для компании дешевле и при этом требуется гораздо меньше времени и затрат на обучение и адаптацию. Но этот способ поиска имеет свои недостатки – ограниченность данных ресурсов и необходимость искать другого кандидата на освободившееся место того работника, который занял вакансию.

Поэтому чаще всего используются такие внешние источники, как:

– государственная служба занятости;

– высшие учебные заведения;

– личные знакомства;

– рекрутинговые агентства;

– средства массовой информации (интернет, телевидение, публикации в газетах и журналах).

Конечно, профессиональный отбор персонала, осуществляемый с помощью кадровых агентств, так же, как и поиск кандидатов через средства

массовой информации, может обойтись компании недешево, но чаще всего эти затраты компенсируются.

Любая организация, вне зависимости от того, сколько человек в ней работает, может использовать многоступенчатый процесс отбора персонала. К основным этапам его относятся:

– изучение резюме кандидата;

– предварительная отборочная беседа;

– заполнение кандидатом заявления и анкеты; собеседование в присутствии психолога и специалиста;

– тестирование, определение профессиональных компетенций, способностей кандидата, его личностных характеристик;

– анализ рекомендаций и проверка послужного списка;

– профессиональный медицинский осмотр (при необходимости);

–принятие решения о соответствии кандидата требованиям вакансии.

Каждая ступень может рассматриваться как фильтр, отсеивающий наименее квалифицированных кандидатов [4].

В настоящее время применяются и нетрадиционные методы отбора, такие, как графологический, стресс-интервью, интервью-мозговой штурм, физиономика, соционика, гороскоп и др. В основном выбор метода отбора при приеме на вакантную должность кандидата зависит от предпочтений работодателя.

До того, как давать объявление о вакансии или обращаться в профессиональное кадровое агентство, определить, какие требования предъявляются к данной вакансии, описать специфику позиции и сформировать принципы и критерии отбора персонала. Необходимо также разработать и внедрить на предприятии такой локальный нормативный документ, как регламент подбора персонала, в котором будут юридически закреплены эти общие принципы. При отборе персонала в организацию необходимо руководствоваться следующими принципами:

– ориентация на сильные, а не на слабые стороны людей;

– поиск не идеальных кандидатов, которых в природе не существует, а наиболее перспективных и подходящих к должности;

– отказ в приеме новых работников независимо от квалификации и личных качеств, если потребность в них отсутствует;

– обеспечение соответствия индивидуальных качеств кандидата требованиям должности;

– привлечение наиболее квалифицированных кадров, но не более высокой квалификации, чем это требуется;

– превышение ожидаемого эффекта над затратами;

– сохранение благоприятного психологического климата; удовлетворение ожиданий принятых на работу сотрудников [3].

Критерии, закрепленные в регламенте подбора персонала, позволят рекрутерам, как внутренним, так и внешним, избежать многих ошибок и сократить время поисков. В практике управления персоналом используется несколько видов критериев: квалификационные; объективные; психолого-личностные.

Квалификационные критерии отбора персонала устанавливаются нормативными документами для определенной отрасли, специальности, профессии или организации.

К объективным относятся те критерии, которые характеризуют кандидатов с точки зрения реальных достижений. Их можно оценить по количественным и качественным показателям.

Психолого-личностные критерии отражают наличие качеств характера, позволяющих добиваться высоких результатов в данном виде профессиональной деятельности. Психологический отбор персонала необходимо проводить с участием профессионального психолога, в некоторых случаях бывает оправдано даже проведение графологической экспертизы.

Цель отбора персонала состоит не только в том, чтобы найти кандидата, соответствующего данной вакансии по квалификации и объективным показателям. Важно также оценить, как человек сможет адаптироваться в рабочем коллективе. Менеджер по отбору персонала, особенно если он новичок, должен обратить внимание на соответствие кандидата таким критериям, как: управляемость; способность к обучению; умение адаптироваться к изменениям адекватность. Каждый наемный сотрудник в организации является подчиненным, поэтому от него требуется умение выполнять приказы и распоряжения, общие правила трудового распорядка. Кроме управляемости, не менее важна и способность к обучению, умение адаптироваться к изменению технологического процесса, изучить новое оборудование или освоить незнакомый ассортимент. Требует проверки и то, насколько адекватно воспринимает соискатель окружающую действительность, не путает ли он реальность со своими представлениями о ней. Адекватность кандидата позволит ему выполнять именно то, что ему поручено и именно так, как от него это требуется. Профессиональный отбор персонала с учетом этих личностных качеств позволит значительно сократить вероятность ошибок и отсеять неподходящие кандидатуры еще на этапе первичного собеседования.

В заключении стоит отметить, что отбор персонала – это процесс, с помощью которого предприятие или организация выбирает из ряда заявителей одного или нескольких наилучшим образом подходящих под критерии отбора на вакантное место. Отбор работников для замещения вакантных должностей может осуществляться за счет, как внутренних ресурсов организации, так и внешних источников. Применение большего количества методов сбора информации для принятия решения увеличивает количество результативных кандидатов. Хорошее выполнение работы по найму персонала в конечном счете влияет на снижение текучести кадров, большей удовлетворенности работников службой и, как результат, большей эффективностью предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Базаров, Т. Ю*. Управление персоналом. М: Академия, 2016. 224 с.
2. *Доронина, И.В*. Основы оценки персонала. Новосибирск: СибАГС, 2015. 168 с.
3. *Егоршин, А.П.* Управление персоналом: учебник. Н.Новгород: НИМБ, 2013. 720 с.
4. *Магура, М.И*. Поиск и отбор персонала. М.: Интел-Синтез, 2014. 511 с.
5. *Основы* управления персоналом: учебник / под ред. А. Я. Кибанова. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 354 с.

УДК 331.108.2

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Кулаева Ю.А.

Научный руководитель **Чиранова Т.И.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современных экономических условиях в производственной системе коммерческой организации все более весомую роль играют трудовые ресурсы. В связи с этим анализ понятия «трудовые ресурсы» с позиции его содержания, отражающего роль и значение трудовых ресурсов, носит актуальный характер.

Впервые понятие «трудовые ресурсы» в научной литературе было использовано в 1922 году академиком С. Г. Струмилиным. Он определял трудовые ресурсы как планово-учетную категорию, характеризующую часть населения, которая находится в трудоспособном возрасте, а в качестве финансово-экономической категории – часть населения, обладающую необходимым физическим развитием, умственными способностями и знаниями [1].

В экономическом словаре категория «трудовые ресурсы» трактуется как экономически активное, трудоспособное население, часть населения, обладающая физическими и духовными способностями для участия в трудовой деятельности [2].

Некоторые авторы считают, что трудовые ресурсы являются главной производительной силой общества, носителями (субъектами) отношений, складывающихся при формировании, распределении и использовании этих ресурсов. Важной качественной характеристикой трудовых ресурсов выступает трудоспособность.

Чаще всего, трудовые ресурсы определяются как часть трудоспособного населения (мужчин в возрасте от 16 до 59 лет, для женщин – от 16 до 54 лет включительно), обладающая необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли.

Наряду с понятием «трудовые ресурсы» в современной науке и практике довольно часто применяются и такие понятия как «человеческие ресурсы», «кадры», «персонал», имеющие разное содержание.

Человеческие ресурсы – материальная основа человеческого потенциала, к которой относится все трудоспособное население, развитое духовно и физически. Это самое емкое понятие, поскольку оно содержит в себе совокупность социокультурных характеристик и личностно-психологических свойств людей.

Под персоналом подразумеваются все сотрудники коммерческой организации. В состав персонала могут входить также ее собственники, если они выполняют какие-либо производственные или управленческие функции. В целом, персонал – это все сотрудники, которые числятся в организации и принимают непосредственное участие в деятельности и достижении ее целей. Основными признаками персонала являются нали-

© Кулаева Ю.А., 2017

чие у него трудовых взаимоотношений с работодателем, обладание определенными качественными характеристиками, целевая направленность деятельности.

В трудовом законодательстве Российской Федерации также используются термины «кадровый состав» или «кадры», имеющие идентичное значение термину «персонал».

В основном названные понятия раскрывают какую-либо одну из сторон потенциальных возможностей или основной составляющей этих понятий – человека, и не всегда имеют научное обоснование.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что под трудовыми ресурсами любой организации в том числе и коммерческой следует понимать совокупность работников, которые относятся к различным профессионально-квалификационным группам и входят в ее списочный состав [3].

Необходимо отметить, что трудовые ресурсы могут характеризоваться количественными и качественными характеристиками. Первые из них включают показатели численности и состава (по полу, возрасту, общественным группам и др.). Вторые – показатели образовательного уровня, профессионально-квалификационной структуры и т.п. Одной из значимых качественных характеристик трудовых ресурсов, особенно в настоящее время в связи с введение профессиональных стандартов, является их квалификация.

Квалификацию можно определить, как соответствующие степень и уровень профессиональной подготовки работника (общая и специальная), который обладает необходимыми знаниями, умениями и навыками для выполнения определенных видов работ, уровень его компетентности.

Компетентность представляет собой глубокое понимание сущности выполняемых задач и проблем, а также умение выбирать адекватные средства и способы деятельности для решения этих проблем [4]. Другими словами, компетентность – это обладание определенной компетенцией, то есть знаниями и опытом собственной деятельности, позволяющими выносить объективные суждения и принимать точные решения. Компетентными работниками считаются те, кто удовлетворяет ожиданиям относительно показателей труда и способен использовать знания, умения и навыки для достижения установленных организацией целей и стандартов.

Необходимо различать понятия «компетентность» и «компетенция». Понятие «компетенция» относится к работе и характеризует сферу профессиональной деятельности, в которой человек компетентен и за которую он отвечает.

В управлении персоналом под компетенцией чаще всего понимают формально описанные требования к личностным, профессиональным и другим качествам кандидата при приеме на работу, сотрудника, или к группе сотрудников компании. Международная программа качества образования выделяет набор компетенций, наиболее востребованных работодателями, на формирование которых направлены образовательные программы вузов.

Для обеспечения единого подхода к подбору персонала соответствующей квалификации в Российской Федерации действует «Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других

служащих» (утв. Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 № 37 (в ред. от 12.02.2014)) [5].

В процессе реформирования трудового законодательства с 01.01.2017 года вступили положения, которые обязали работодателей применять соответствующие профессиональные стандарты в процессе формирования кадровой политики, управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, заключении трудовых договоров, разработке должностных инструкций и установлении систем оплаты труда. В рассматриваемом контексте данные профессиональные стандарты можно обозначить как утвержденные на законодательном уровне характеристики квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности.

Подводя итог, отметим, что под трудовыми ресурсами (персоналом) организации понимается совокупность работников организации, относящихся к различным профессионально-квалификационным группам, и входящим в его списочный состав. Необходимыми характеристиками трудовых ресурсов, оказывающих влияние на формирование кадровой политики организации, являются их квалификация и компетентность.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Струмилин, С.Г.* Наши трудовые ресурсы и перспективы // Хозяйственное строительство. 1922. Вып. 2. С. 32.

2. *Райзберг, Б.А*. Современный экономический словарь. М., 2008. С. 438.

3. *Басовский Л.Е*., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. М., 2014. С. 23.

4. *Управление* человеческими ресурсами: учебное пособие / под. ред. А.М. Руденко. Ростов н/Д, 2015. С. 88.

5. *Квалификационный* справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих: утв. Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 № 37. М., 1998.

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ладенко Е.А.

Научный руководитель **Лохтина Л.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Мотивация персонала на предприятии не перестает быть актуальной, несмотря на, казалось бы, достаточную изученность вопроса. Эта ситуация существует в силу того, что теоретические исследования не реализованы в конкретных практических решениях и, как правило, не верно понимаются стимулы и мотивы экономического характера. Существующие в западных компаниях программы мотивации персонала мало адаптированы к нашей среде.

Происходит это по ряду причин.

Во-первых, наши условия все-таки очень существенно отличаются от западных: другой уровень жизни, не достаточно стабильная экономика и

© Ладенко Е.А., 2017

так далее – все эти факторы влияют на мотивационные приоритеты, соответственно должны учитываться.

Во-вторых, западные мотивационные схемы в основном выстраиваются на внутрикорпоративных идеологиях. Такой подход, в силу исторических факторов, не совсем соответствует нашему менталитету. Большинство людей у нас и в других пост-социалистических странах изначально недоверчиво и скептически относятся к любым идеологиям вообще, а к их пропагандированию, пускай только внутрикорпоративному, тем более.

Таким образом получается, что мотивационные схемы должны быть более привязаны к конкретной ситуации, условиям и обстановке. Это существенно усложняет задачу менеджера по персоналу.

Фактором, который позволит сделать систему мотивации персонала универсальной, подходящей для каждого из сотрудников, начиная от топ-менеджеров, может стать экономическая составляющая мотивационного процесса. Мы живем в экономической, рыночной среде, где любое предприятие и любой человек, принимающий участие в рабочем процессе является субъектом экономической деятельности. А субъект экономической деятельности, как известно, исходит из принципов эффективного использования всех своих ресурсов для получения конкретного финансового результата. Материальное стимулирование персонала предприятия является, с одной стороны базовым элементом, а с другой – развивающим. Если базовый очевиден – выплачиваемые заработные платы, то развивающий, чаще всего, понимается как определенный процент.

Работодателям известно, что результаты всевозможных опросов персонала компаний показывают, что люди не ставят заработную плату на первое место в условном перечне стимулирующих факторов. Возможно, это не совсем так. Мы не привыкли афишировать своих «меркантильных» интересов, а иногда и сами не отдаем себе отчет в том, что движет нами в стремление к материальной выгоде. Но факт остается фактом – заработная плата не является мотивационным стимулом.

Причиной, по которой человек вообще соглашается работать – однозначна, но заинтересованности в улучшении результата своей деятельности, инициативности и стремления к открытию новых горизонтов она не гарантирует.

К сожалению, тоже самое можно сказать и о всевозможных материальных удобствах, предоставляемых сотруднику на рабочем месте, и о каких либо социальных благах, и даже о перспективе карьерного роста. Человек воспринимает большинство этих вещей как должное условие своей работы вообще, и каждое нововведение – будь то увеличение зарплаты, повышение в должности или что-нибудь другое – перестает мотивировать сотрудника совсем скоро после его получения. Работа продолжается, но ровно настолько, насколько того требует штатное расписание, без «огонька». Карьеристы, в данном случае, не исключение – они больше стремятся к афишированию своей деятельности, соответственно проявляют заинтересованность только к тем областям работы, которые будут замечены начальством либо коллегами.

Выходом из указанной проблемы может быть своеобразная передача в руки каждого сотрудника полной ответственности за результативность

своей работы. Полная ответственность обозначает, в первую очередь, прямую зависимость суммы финансового вознаграждения от результата и качества проделанной работы. Проще говоря – сколько и как сделал, столько и заработал.

Принцип «Мы все клиенты друг друга» в его первоначальном смысле означающий, что каждый из нас что-либо продает и покупает, переносится из сферы внешних контактов предприятия во внутренние процессы. Каждая служба предприятия добавляет конкретную ценность в конечный продукт (или услугу), которая затем реализуется на рынке. Например, отдел маркетинга продает разработанную им программу маркетинга финансовой службе предприятия и отделу сбыта. Финансовая служба, в свою очередь, продает услугу по привлечению необходимых ресурсов.

Это только верхний «срез» вклада каждой службы в конечный результат работы. Для различных рабочих мест можно представить более подробный перечень реализуемых действий и их вкладов в итог работы предприятия. Этот подход означает, что каждый работник продает свою деятельность внутри предприятия, а в конечном итоге на рынке.

Рынок является самым объективным индикатором необходимости и качества предложенных продуктов. Соответственно, человек, действующий как рыночная единица, получает адекватную, реальную оценку своей деятельности и своего уровня.

Такой подход используется тогда, когда результат работы просто измерить, к примеру, количеством произведенных деталей, количеством проданного товара или привлеченных клиентов.

Трудности возникают с оценкой интеллектуального труда. Даже результат творческой, креативной работы возможно подсчитать через количество произведенных продуктов (рекламных слоганов, имиджевых материалов) или даже количество реализованных идей. Но как оценить результативность действий менеджера и, в конце концов, самого руководителя? Ведь обычно эффект их работы либо просто неочевиден, а если и очевиден то является результатом действий нескольких (даже очень многих) людей. Для этого необходимо будет выделить ту ценность, которую каждый работник предприятия добавляет в конечный продукт.

Выгоду от такой конкретизации получают оба: и работодатель, и сотрудник. Первый, помимо инициативных и заинтересованных в росте кадров приобретает также и очень конкретную картину штатного расписания – иными словами явно видит кто, чем и насколько эффективно занимается в компании. То есть, получает дополнительный рычаг для оптимизации управления. Работник, в свою очередь, видит собственный вклад в общий результат работы компании (этот момент обычно абсолютно неочевиден, из-за чего работники часто перестают ориентироваться в собственных служебных обязанностях, то есть начинают заниматься не той работой, которая от них требуется). К тому же, что очень важно, знает насколько увеличится его заработок в случае эффективного выполнения собственных обязанностей, и насколько уменьшиться в обратном случае. А даже если не уменьшиться (определенная зарплатная ставка остается фиксированной), то знает, сколько он мог бы заработать, если бы действовал инициативнее, то есть мотивированно.

Внедрение такого подхода естественно требует дополнительных дей-

ствий работодателя: необходимо разработать целевые задачи для каждого рабочего места, систему отслеживания и оценки общего результата всей компании и участия в его достижении всех звеньев рабочего процесса, а также задействовать систему финансовых вознаграждений за конкретные результаты работы. В последнем случае очень важно эту систему не только внедрить, но и поэтапно донести до сотрудников – люди должны не просто знать о возможности получения денежной премии за качественно сделанную работу, но иметь возможность посчитать свою выгоду.

Разработанная схема экономической мотивации является «готовым продуктом», в котором описаны цели и задачи каждого рабочего места предприятия, показатели качественного выполнения работ в количественном формате, про ранжированные в соответствии с важностью для конечного результата работы предприятия в целом. Система экономической мотивации решает следующие задачи на предприятии: является инструментом упорядочивания бизнес-процессов предприятия, оценки и аттестации персонала, планирования качественного и количественного состава работников и базовой системой мотивации.

УДК 331.101.3

ОРГАНИЗАЦИЯ МОТИВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Макайкина Е.В.

Научный руководитель **Солдаткина С.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Одной из главных задач коммерческой организации является поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора. Решающим причинным фактором результативности деятельности людей является их мотивация. В общем виде комплексная система мотивации предприятия представлена в табл. 1.

Таблица 1

Комплексная система мотивации персонала коммерческой организации

Компоненты мотивации	Инструменты	Цели мотивации
1. Культура предприятия Система общих для всего персонала предприятия ценностных ориентации и норм	Устав; основные принципы руководства и организации	Понимание и признание целей деятельности предприятия. Ориентация на перспективу. Согласование взаимных интересов
2. Идентификация с предприятием Образ предприятия в глазах персонала и внешней среды	Различные формы информации о предприятии	Единая ориентация в восприятии предприятия как внутри, так и извне. Чувство принадлежности к предприятию
3. Система участия Участие работников в распределении общего хозяйственного результата, участие в капитале предприятия и развитие сотрудничества	Формы и методы распределения результата, участие в капитале; развитие отношений партнерства	Установка на корпоративность в поведении. Ориентация на соотнесение затрат и результата, готовность к риску

© Макайкина Е.В., 2017

Окончание табл. 1

Компоненты мотивации	Инструменты	Цели мотивации
4. Обслуживание персонала Все формы социальных льгот, услуг, предоставляемых работникам независимо от их положения на предприятии	Безопасность труда, охрана здоровья, создание условий для отдыха и разгрузки, занятия спортом, забота о работниках, нуждающихся в помощи	Социальная ответственность по отношению к другим; повышения трудовой активности
5. Организация рабочего места Оснащение рабочих мест эргономичными и организационными вспомогательными средствами	Технические и организационные вспомогательные средства; физиологические и психологические элементы условий труда (эргономика), цветовое оформление и т. д.	Удовлетворенность состоянием рабочего места. Идентификация с рабочей задачей. Удовольствие от работы и более качественное выполнения задания
6. Кадровая политика Планирование и выбор мероприятий по повышению квалификации и мобильности с учетом потребностей, желаний и профессиональных способностей работников	Подготовка и повышение квалификации кадров; тренинг и семинары; планирование карьеры, перспективное формирование структуры кадров	Внутрифирменная мобильность в применении профессиональной квалификации. Самостоятельность и инициативность. Творческая и инновационная деятельность
7. Регулирование рабочего времени Гибкое приспособление рабочего времени к потребностям работника и предприятия	Сокращение рабочего времени, гибкий и скользящий график рабочего времени	Ответственное и сознательное использование рабочего времени. Привлекательность труда, связанная с гибкостью рабочего времени. Эффективность рабочего времени
8. Информирование работников Доведение до работников сведений о делах предприятия	Журналы и справочники; собрания коллектива; отчеты о работе; совещания работников	Положительное влияние на поведение и развитие личности. Ответственность за свои действия. Самокритичная оценка трудовых достижений

Эффективность системы мотивации персонала коммерческой организации во многом зависит от того, насколько правильно оно организовано. Каждое предприятие должно иметь свою специфичную систему управления мотивацией, которая организуется в соответствии с особенностями данного предприятия (масштабом его деятельности, численностью персонала, направлениям деятельности, применяемыми стилями и методами управления) [4].

В целом выделяют четыре основных этапа в процессе выполнения работы по мотивации:

– планирование;
– организация (осуществление) процесса;
– контроль за реализацией;

– информационное обеспечение.

Степень участия и роль в выполнении этапов мотивации различных должностных лиц неодинакова и заключается в:

– ответственности за выполнение, организации их исполнения, подготовки и оформлении окончательных документов (О);

– предоставление исходных данных, информации, необходимой для осуществления стимулирования (П);

– участии в выполнении мероприятий (У);

– принятии решений, утверждении, подписании документа (Р);

– согласовании отдельных вопросов в процессе выполнения мероприятий (С).

Разделение труда по реализации процесса мотивации представлено в табл. 2.

Таблица 2

Распределение функций в процессе осуществления мотивации персонала

Этапы стимулирования	Функциональные подразделения и должностные лица				
	1	2	3	4	5
1. Планирование	Р	О	У	С	С
2. Организация (осуществление)	Р	О	У	С	С
3. Контроль	Р	О	П	У	У
4. Информационное обеспечение	Р	О	У	С	С

Условные обозначения: 1. Директор предприятия; 2. Руководитель кадровой службы; 3. Кадровая служба; 4. Руководители прочих подразделений; 5. Финансово-экономическая служба.

Основной целью деятельности директора, руководителя кадровой службы и руководителей прочих подразделений в области управления персоналом является комплектование штата предприятия кадрами требуемых профессий, специальностей и квалификаций. В соответствии с поставленной целью они выполняют следующие функции:

а) организация работы с персоналом и учет кадров, руководство процессом мотивации сотрудников;

б) организация разработки программ по подготовке и повышению квалификации персонала, проведение данных мероприятий.

Особое место в осуществлении мотивационной деятельности отводится финансово – экономической службе основными задачами которых является руководство работой по экономическим вопросам, а также организации труда и заработной платы на предприятии, направленным на организацию рациональной хозяйственной деятельности, выявление и использование резервов с целью достижения наибольшей результативности в деятельности предприятия, а также разработка методов мотивации. Руководитель кадровой службы и ее сотрудники являются ответственными за планирование, осуществление, контроль и информационное обеспечение мотивационной деятельности [3].

Мотивация персонала в коммерческих организациях осуществляется путем прямого и косвенного материального и морального стимулирова-

ния. Материальное стимулирование персонала осуществляется за счет базовой части заработной платы, премии, надбавок, доплат, а также используются косвенные методы материального стимулирования такие как: медстраховка, бесплатное питание, продажа товаров со скидкой и в кредит собственным работниками, повышение квалификации. Основными документами, на основе которых осуществляется стимулирование, являются Положение об оплате труда и Положение о премировании. Данные положения разрабатываются сотрудниками финансово - экономической службы. Все вновь принимаемые на работу сотрудники в обязательном порядке знакомятся с данными Положениями.

Как правило, используются две основные формы заработной платы − повременная и сдельная. И повременная и сдельная формы оплаты труда имеют премиальную систему заработной платы. Заработная плата складывается из двух частей: условно-постоянная - та часть, которая выплачивается в любом случае; условно-переменная – выплачивается в размере, исходя из процента выполнения плана (премии), доплаты, надбавки.

Должностной оклад устанавливается каждому работнику штатным расписанием в пределах утвержденной схемы должностных окладов (шкала минимальных и максимальных окладов) в зависимости от занимаемой должности и профессионального уровня конкретного работника и начисляется в соответствии с табелем учета рабочего времени за фактически отработанное время.

В отношении рабочих могут использоваться три формы оплаты труда: сдельно-премиальная, повременно-премиальная и косвенно-сдельная. Заработная плата данной категории работников состоит из основной заработной платы, премий по результатам работы за месяц, персональных надбавок за профессиональное мастерство и прочих доплат. Основная заработная плата рабочим-сдельщикам начисляется по утвержденным расценкам на сдельные работы [1].

Размер премии работников может зависеть от трех факторов:

– от финансового результата предприятия за месяц, квартал и год;

– от качества и результата работы за месяц, квартал и год;

– от качества и результата индивидуальной работы работника за месяц, квартал и год.

Основным условием начисления премий работникам является безупречное выполнение трудовых функций и обязанностей, предусмотренных законодательством о труде, правилами внутреннего распорядка, должностными инструкциями и техническими правилами, своевременное выполнение мероприятий по охране окружающей среды, строгое соблюдение санитарного режима.

Кроме премий осуществляется выплата персональных надбавок и доплат за счет общего лимита фонда заработной платы, оформляется приказом, относится на расходы. Виды достижений и заданий, за которые производятся доплаты:

– Разработка и внедрение новых, более совершенных методов планирования, финансирования, учета, организации труда, оплаты и стимулирования.

– Выполнение работ, связанных с восстановлением нормального хода торгово – технологического процесса.

– Выполнение сложных срочных работ и заданий руководителя, дающих высокий экономический эффект.

– Разработка, внедрение и освоение прогрессивных норм и нормативов затрат труда и материальных ресурсов.

– Достижение технико-экономических показателей, значительно превышающих достигнутых.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ильин, Е.П.* Мотивация и мотивы: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2015. 682 с.
2. *Комаров, Е.И.* Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом // Управление персоналом. 2016. № 1. С. 76–77.
3. *Магура, М.* Мотивация труда персонала и эффективность управления // Там же. 2015. № 6. С. 22–25.
4. *Магура, М.* Управление мотивацией персонала // Там же. 2014. № 17. С. 52–55.

УДК 331.101.3

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Макайкина Е.В.

Научный руководитель **Солдаткина С.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

От правильного использования и эффективного управления кадровым потенциалом зависит успех предприятия. Эффективное управление персоналом предполагает управление его мотивацией, а для этого необходимо исследовать структуру мотивационных процессов. Мотивационные процессы, протекающие в ООО «Авторесурс – Сервис» складываются из ряда стадий. Они начинаются с возникновения и осознания человеком потребностей, а заканчиваются их удовлетворением. Потребности человека лежат в основе мотивационных процессов, их удовлетворение достигается путем определенного поведения или действия. Исходя из этого охарактеризовать мотивационные процессы и оценить эффективность системы мотивации ООО «Авторесурс - Сервис» можно с помощью анализа удовлетворенности потребностей персонала предприятия и производительности их труда. Для характеристики мотивационных процессов и используемых в ООО «Авторесурс - Сервис» методов материальной и моральной мотивации воспользуемся классификацией потребностей А. Маслоу.

Руководство ООО «Авторесурс - Сервис» большое внимание уделяет созданию условий для удовлетворения физиологических потребностей работников, то есть тех, которые поддерживают организм человека в жизнедеятельном состоянии.

С этой целью по мере возможности руководство предприятия принимает решение об увеличении заработной платы работников, которая является одним из средств удовлетворения данной группы потребностей и основным средством материального стимулирования. ООО «Авторесурс -

© Макайкина Е.В., 2017

Сервис» ведет политику гарантирования стабильности системы оплаты труда: обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, о введении новых и изменении установленных условий оплаты труда работники извещаются не позднее, чем за 2 месяца. Средняя заработная плата работников Сурского районного потребительского общества в исследуемом периоде имеет тенденцию к росту на 10,3 %, Наибольший рост заработной платы наблюдается у руководителей и специалистов в совокупности за три исследуемых года на 23,2 % и 22,1 %, соответственно.

Еще одним направлением материальной мотивации является система премирования. Премирование руководителей, специалистов и рабочих функциональных подразделений ООО «Авторесурс - Сервис» производится по результатам работы за месяц из фонда заработной платы на основании утвержденных показателей премирования. Рабочим-сдельщикам премия начисляется на заработок по сдельным расценкам, остальным рабочим − на тарифную ставку, или оклад за фактически отработанное время. Премия руководителям и специалистам начисляется на должностной оклад за фактически отработанное время. Размер премии начисляемой отдельному работнику зависит от коэффициента трудового участия и размера оклада, тарифной ставки, начисленной за фактически отработанное время без учета сверхурочных работ и работы в выходные дни.

Кроме прямого материального стимулирования в ООО «Авторесурс - Сервис» развиты некоторые виды косвенного стимулирования. Так, на предприятии частично погашаются расходы персонала на питание, что также является средством удовлетворения физиологических потребностей работников.

Средством удовлетворения потребностей в безопасности и еще одним методом косвенного материального мотивации в ООО «Авторесурс - Сервис» является также система страхования: медицинского и пенсионного.

Руководство предприятия стремится создать благоприятный психологический климат в коллективе, поддерживает проведение групповых мероприятий, праздников, для чего выделяются денежные средства. Это способствует удовлетворению потребностей в принадлежности и участии.

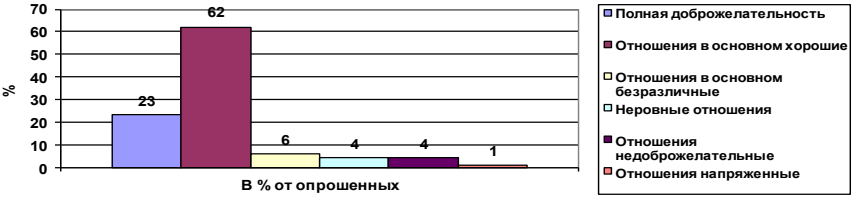
ООО «Авторесурс - Сервис» применяет такой метод косвенного материального стимулирования как приобретение новых знаний и навыков путем обучения, а именно повышения квалификации и переподготовки кадров, которые также способствует удовлетворению потребностей в принадлежности и участии, но масштабы данного метода мотивации очень малы.

Одним из видов потребности, который остается без внимания в ООО «Авторесурс - Сервис» является потребность в самоутверждении и самовыражении. В основном работники выполняют указания руководства и действуют в строгом соответствии с должностными обязанностями. Проявлению инициативы и творчества в ООО «Авторесурс - Сервис», как правило, никто не препятствует, но оно и не вознаграждается.

Таким образом, руководство ООО «Авторесурс - Сервис» создает условия для удовлетворения физиологических потребностей и потребно-

стей в участии, принадлежности и признании, частично потребности в безопасности. Удовлетворение потребностей в самоутверждении и самовыражении в ООО «Авторесурс - Сервис» не обеспечено.

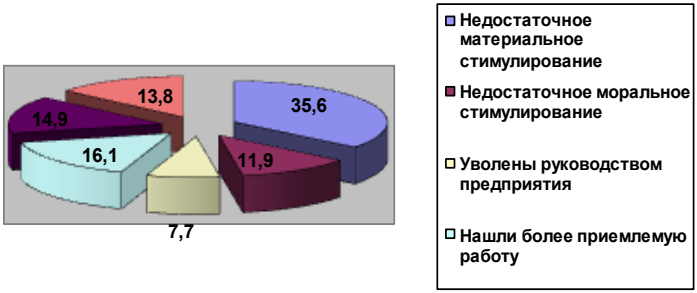
Одним из показателей, характеризующих эффективность системы мотивации персонала является коэффициент текучести кадров. Текучесть кадров на предприятии в исследуемом периоде составила 38,9%. Следует отметить, что большинство сотрудников покидают предприятие в связи с низким уровнем оплаты труда. Для выявления причин текучести среди сотрудников ООО «Авторесурс - Сервис» было проведено исследование – оценка взаимоотношений в коллективе (рис. 1).



Р и с. 1. Взаимоотношения в коллективе в ООО «Авторесурс - Сервис»

Данные рис. 1 показывают, что текучесть персонала не связана с отрицательной напряженной обстановкой в коллективе общества, так как 85,0 % опрошенных отметили доброжелательную обстановку.

Исходя из этого, текучесть персонала скорее связана с низким уровнем оплаты труда в обществе (рис. 2).



Р и с. 2. Структура причин увольнения работников в ООО «Авторесурс - Сервис», %

Как видно из представленных данных на рис. 2, чаще всего причиной увольнения является – недостаточное материальное и моральное стимулирование (47,5 %). Из состава уволившихся, пятая часть уволилась в первый год работы, что говорит о плохой системе адаптации.

Для того, чтобы отметить факторы, которые способствуют усилению стимулирования, было проведено исследование. Результаты представлены в таблице.

Факторы, способствующие повышению уровня мотивации

Факторы	В % от опрашиваемых
1. Повышение заработной платы	83
2. Создание безопасных условий труда	62
3. Повышение моральной заинтересованности	49
4. Поддержание благоприятного климата в коллективе	44
5. Продвижение по службе	65
6. Улучшение системы повышения квалификации	69

Данные таблицы подтверждают показатели, представленные на рис. 2, т. е. в настоящее время наиболее актуальным мотивационным фактором для общества являются повышение заработной платы, улучшение системы повышения квалификации и карьеростроительство.

Обобщив вышеизложенный материал, можно отметить, что система мотивации ООО «Авторесурс - Сервис» представляет собой совокупность методов прямого и косвенного материального стимулирования. Положительными сторонами системы мотивации предприятия является то, что заработная плата выплачивается своевременно, применяются некоторые виды косвенного материального и морального стимулирования. Тем не менее, система мотивации имеет недостатки: целенаправленно и постоянно данной деятельностью в обществе никто не занимается, программы мотивирования и социальные программы не разрабатываются; не удовлетворяется потребность в самовыражении, нет программы развития кадров; косвенные методы материального стимулирования играют незначительную роль в системе мотивации, что обуславливает необходимость разработки мер по ее совершенствованию.

УДК 65.01(470.345)

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МОРДОВИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ВКМ-СТАЛЬ»

Малькова А.А.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В условиях развития рыночной экономической системы, нестабильности развития внешней среды, стала возникать необходимость в поиске наиболее новых и эффективных концепций развития стратегий предприятия. Самой первостепенной проблемой для каждого предприятия стала задача выживаемости и конкурентоспособности. Конкуренция - это экономическое соревнование производителей одинаковых товаров на рынке за привлечение как можно большего числа покупателей и получение благодаря этому максимальной выгоды.

Конкуренция – важное средство контроля в рыночной системе. Ры-

© Малькова А.А., 2017

ночный механизм предложения и спроса доводит пожелания потребителей к предприятиям - производителей продукции, а последние, в свою очередь, удовлетворяют их должным образом [1].

Мордовия является индустриально – аграрной республикой Промышленность является важнейшим элементом экономики региона. Основными отраслями промышленности Мордовии являются машиностроение и металлообработка. Также развиты чугунолитейное производство, химическая и нефтехимическая промышленность, легкая и пищевая промышленность. На сегодняшний день металлургия – это мощнейшая отрасль промышленности. Кроме того, она – обширное понятие, которое включает в себя: Непосредственное производство металлов. Обработку металлических изделий как в горячем, так и холодном виде [6].

В начале хотелось бы сказать об успешной работе таких предприятий как ООО «ВКМ-Сталь», акционерных обществ «Рузхиммаш», «Неон», «Висмут». ООО «ВКМ-СТАЛЬ» – современный динамично развивающийся литейный комплекс по производству стального литья для железнодорожных вагонов и чугунных отливок различного назначения. Предприятие основано в 1968 г. и в настоящее время входит в группу «РМ РЕЙЛ» (Корпорация «Русские машины») [5].

Миссией ООО «ВКМ-СТАЛЬ» является удовлетворение потребностей потребителей в стальном и чугунном литье.Компания работает в следующих направлениях:

а) повышение качества продукции и ее конкурентоспособности;

б) освоение новых видов продукции;

в) увеличение скорости прохождения товаров через каналы сбыта.

Компания получила сертификат СМК ИСО 9001:2008, что явилось признанием на международном уровне и открыло перспективы выхода на европейский рынок вагоностроения. Разрабатываемые на заводе продукты являются инновационными для отечественного рынка и не уступают по качеству импортным аналогам. Крупное вагонное литье производства ООО «ВКМ-СТАЛЬ» (номер клеймения 1275) – лучшее в России по механико-прочностным характеристикам, что подтверждается Протоколами сертификационных испытаний экспертов РЖД и ФАЖТ и отзывами потребителей [6].

География продаж организации включает в себя европейскую часть России, Западную и Восточную Сибирь, страны ближнего зарубежья (Республика Казахстан, Республика Беларусь, Украина), а также страны дальнего зарубежья (Индия, Болгария, Италия, Германия и др.) [2].

Таблица 1

Основные поставщики ООО «ВКМ-СТАЛЬ» в 2015год

Наименование	Поставщики	Доля в общем объеме закупок
Металл	ООО «Втормет-Регион»	3,3%
Металл	ООО «Ломчермет»	3,4%
Дробь/бентонит	ООО «Н-Комп»	4,7%
Смолы	ООО «ТД Карбохим»	5,2%
Смола резофен	ООО «УралХимплас-Кавенани»	8,3%

Окончание табл. 1

Наименование	Поставщики	Доля в общем объеме закупок
Бентонит	ОАО «Хакасский бентонит»	1,4%
Глина бентонитовая	ООО «Компания бентонит»	0,7%
Модификатор	ОАО «НИИМ»	1,2%
Окатыши ж/р	ОАО «Лебединский ГОК»	5,7%
Известняк, песок	ОАО «Стагдок»	7,3%
Металл	ЗАО ПКФ «Масис»	10,5%
Огнеупоры	ООО «Огнеупор Гарант»	1,5%
Спец. Одежда	ООО «Арвел»	0,6%
Масла и смолы	ООО ТД «Технополис»	0,3%
ГСМ	ООО «Транснефтьепродукт-М»	1,8%

Делая анализ первой таблицы, делаем вывод, что у завода ООО «ВКМ-Сталь» находиться большое количество импортеров сырья и материалов для изготовления своих продуктов, контакт с ними налажен в течении продолжительного времени работы.

Для определения опасности экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» от поставщиков, нужно выяснить наиболее главных поставщиков давая им оценку согласно модели Портера.

Для выпускаемой продукции предприятию ООО «ВКМ-Сталь» нужен металл. Самым главном поставщиком металла является ЗАО ПКФ «Масис», доля которого в общем объеме закупок предприятия в 2014 году составила 10,5 %. Также поставщиками металла для ООО «ВКМ-Сталь» являются ООО «Втормет-Регион» 3,3% и ООО «Ломчермет» 3,1% [4].

Таблица 2

Оценка угроз со стороны поставщиков металла

Фактор	Оценка
Концентрация поставщиков	8
Угрозы поставщикам товарами заменителями	9
Степень значимости ООО «ВКМ-Сталь» для поставщика	7
Целесообразность организации собственного производства металла в ООО «ВКМ-Сталь»	7
Налаживание собственного производства металла требует больших инвестиций	9
Важность металла для производственного процесса ООО «ВКМ-Сталь»	10
Поставщики не имеют возможности постовлять продукции более высокого качества	7
Последствия повышения цен на металл не может быть переложено на плечи покупателей продукции ООО «ВКМ-Сталь»	9
Поставщики металла создали высокие издежки перехода	8
Сумма балов	74
Максимальное возможное количество балов	90
Интенсивность (сумма балов / MAX), %	82

Анализируя вторую таблицу, делаем выводы, что угроза экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» со стороны импортеров металла достаточно высока. Другими словами рабочий процесс предприятия полностью зависит от действий импортеров металла. Существенной частью в общем объеме продуктов ООО «ВКМ-Сталь» в 2015 г. принадлежало ООО «Урал Химпласт-Кавенаги», поставляющей смолу, необходимую для выпуска продуктов вагоностроения.

Кроме того импортерами смол дляизготовления ООО «ВКМ-Сталь» – ООО ТД «Карбохим», ООО «Технополис». Исходя из этого делаем следующие выводы, что возможность образование угрозы экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» со стороны импортеров продукции очень высока [5]. Исходя из этого делаем выводы, что заводу нужно разрабатывать программы, обращенные на снижении угрозы экономической безопасности импортеров.

Предприятие ООО «ВКМ-Сталь» большую часть продукции осуществляет на территории России, малую часть продуктов осуществляется на территории Казахстана и Узбекистана.

В последнее время в России идет повышение спроса на продукцию вагонного литья. Исходя из этого делаем вывод, что предприятие ООО «ВКМ-Сталь» представляет собой завод с многообещающим будущим, которое занимает выгодное положение на вагоностроительном рынке. Большую угрозу конкурентоспособности идет от ОАО «Блежицкийсталелительный завод» [2].

Анализ возможности образование угрозы экономической безопасности ООО «ВКМ-Сталь» со стороны импортеров поставляемой продукции достаточно высока. Большая угроза экономической безопасности завода исходит от импортеров металла, так выпуск продукции завода зависит от них. Для этого заводу нужно создать ряд мероприятий по снижению риска экономической безопасности импортеров. Самое большое влияние на угрозу создания экономической безопасности завода оказывает ОАО «Рузхимаш». Влияние других потребителей на экономическую безопасность завода невелико.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баумгартен, Л.В.* Анализ методов определения Конкурентоспособности организаций и продукции. М.: Маркетинг, 2013. 210 с.

2. *Кормишина, Л.А.* Конкурентоспособность тип воспроизводства в национальной экономике: объективная необходимость как методология формирования. М.: Дрофа, 2014. 200 с.

3. *Лушенкова, Н.И.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.И. Лушенкова, О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Е.Г. Москалева, Е.Г. Саранцева. М.: Кнорус, 2012. 432 с.

4. *Москалева, Е.Г.* Анализ финансовой отчетности / Е.Г. Москвалева, В.В. Давыдова, О.Р. Пронина. М.: Наука, 2012. 500 с.

5. *Пешева, С.А.* Анализ инновационного потенциала финно – угорских территорий (на примере Республике Мордовии) / С.А. Пешева, Е.Г. Москалева. М.: Кнорус. 2013. 400 с.

6. *Трифонова, И.В.* Оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий Республики Мордовия / И.В. Трифонова, Е.Г. Москалева. М.: Дрофа, 2014. 300 с.

УДК 001.89(470.345)

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АУ «ТЕХНОПАРК-МОРДОВИЯ» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Малькова А.А.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Стратегическое планирование совсем новое понятие в экономике в нашей стране. Можно предположить, что постулатом для его становления в России явилось долгосрочное планирование, которое активно применялось преждевременно и давало возможность заводам расширять горизонты своего Работы по развитию инновационной деятельности Республики Мордовии опирается на государственную программу научно-инновационного становления Республики Мордовия на 2013–2018 годах. Приоритетное место в политики инновационного развития региональной экономики обязана занимать инновационная политика, так в ее основу легла работа Автономного учреждения «Технопарк Мордовия». Население Мордовии связывает свое инновационное будущее, подъем экономики и превращение Мордовии в лидера инновационного развития [1].

Технопарк основан в научной сфере на основе Распоряжения Правительства Республики Мордовия от 27.07.2009 года № 310-р преследуя цель реализации комплексной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», утвержденной Распоряжением правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 года №328-р [3].

Приоритетными видами деятельности Технопарка являются: оптико-электроника и волокновая оптика, энергосберегающая светотехника, электронное приборосторение, информационные технологии, нанотехнологии и композитные материалы, биотехнологии.

Организовывая Технопарк проводилось в два этапа. Н начальном этапе использовались инвестиции государства, которые предназначены для создания платформа и создания бизнес-икубатора. На завершающем этапенужно привлечь больших инвесторов.

Технопарк – место где объединяются научно-исследовательские организации, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, кроме того обслуживающий персонал: транспортная инфраструктура, дороги, охрана [5].

Главной задачей при создании Технопарка состояла в концентрации в месте разных специалистов. Услуги консультанта быстро развивается как главное звено инновационной системы Мордовии. Руководящие должности являются у них наблюдательный и научно-технический совет, генеральные директора технопарковой структуры.

Технопарк ищет возможность чтобы перейти на финансирование производственной деятельности, используются внебюджетный источник, так в течении 2017–2018 годах планируется выход на самообеспеченность и приносит доход [4].

Основное направление, которое определяет развитие Технопарка это

© Малькова А.А., 2017

работа по подготовке кадрового резерва высококвалифицированного специалиста. Они обучаются в высших учебных заведениях региона. В Технопарке каждую неделю проводят встречи будущих специалистов. Технопарк ведет сотрудничество с высшими учебными заведениями нашего региона и не только. Руководящие должности Технопарка проводят аттестацию работников и повышают его квалификацию.

Работа на предприятии дает положительные результаты на развитие примышленного потенциала региона, кроме того организацию производства солнечных модулей, полупроводниковых приборов силовой электронике новейшего поколения на основании технологии «кремний на молодине» при использовании низких температур [5].

Так в 2015 году Технопарк выходит на плановый показатель развития, федеральный центр оказывает содействующую поддержку на завершающем этапе формирования многоструктурной системы. Так на этой основе реализуется проект создания Инжинирингового центра волоковой оптики.

В 2016 году начинает функционировать Центр проектирования инноваций. В последующие года открывается Центр энергосберегающей светотехники, Центр протипирования и промышленного дизайна для создания волоконно-оптических компонентов и приборов, кроме того Центр кластерного развития [2].

Можно сделать вывод, что Технопарк является важным предприятием в инновационной политики государства региона. Так как действия, которые проводиться в Технопарке позволяют региону выходить на мировую арену промышленности. Кроме того реализуются инновационные продукты.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдулов, А.Н.* Научные и технологические парки, технополисы и регионы науки. М.: ИНИОН РАН, 2013. 148 с.

2. *Алексеева, М.М.* Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика. 2015. 250с.

3. *Дежина, И.Г.* Наука России переходный период. М.: Наука, 2011. 150 с.

4. *Линков, Д.К.* Технопарки в России: проблемы перспективы. М.: Дрофа, 2013. 415 с.

5. *Ракитов А.И.* Прогноз развития науки и технологии в России на период до 2025 года. М.: Вестник, 2011. 500 с.

УДК 65.011.1

ПРОВЕДЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Малькова А.А.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Стратегическое планирование совсем новое понятие в экономике в нашей стране. Можно предположить, что постулатом для его становления в России явилось долгосрочное планирование, которое активно при-

© Малькова А.А., 2017

менялось преждевременно и давало возможность заводам расширять горизонты своего взора на будущее. Стратегическое планирование служит опорном пунктом для всех видов планирования в рамках каждого предприятия [1].

Планирование маркетинговой деятельности состоит из ряда скоординированных действий, которые просвещенны нахождению начального рынка и его освоению овладению. Иначе говоря, маркетинговое планирование становиться необходимым, из за осложнения рыночной состояния, когда увеличивается спрос на товар и рынок.

Стратегическая альтернатива, складывается из сравнения возможности и ресурсов предприятия учитывая, уровень риска [4].

Можно сделать следующие выводы, что стратегическое планирование – это набор действий, решений, которые принимают руководящие должности, которые ведущие к разработке специальных решений и направленны решение поставленной задачи.

Стратегическое планирование состоит из набора функций менеджмента, в том числе:

– распределить ресурсы (в форме реорганизации компаний);

– адаптацию к рынкам;

– внутренние координации;

– одобрение стратегии организатора (так, руководству необходимо постоянно учиться на прошлом опыте и прогнозировать будущее) [6].

Планирование в маркетинге – это непрерывный циклический процесс, имеющий своей целью приведение возможностей фирмы в наилучшее соответствие с возможностями рынка, а также приведение возможностей фирмы в соответствие с теми факторами, которые не поддаются контролю фирмы [2].

Как операция, интегрированная в общекорпоративную систему распланирования, маркетинговое проектирование охватывает в себя ряды взаимосвязанных этапов:

– разработку поставленных задач завода;

– определить целевые рынки и проанализировать рыночные возможности;

– разработать решение для конкурентов;

– разработка задач сегментации целевого рынка;

– подготовка концепций позицирования по целевым сегментам;

– подготовка стратегических решений для элементов комплекса маркетинга;

– прогнозная оценка последствий.

Прежде чем разрабатывать миссии промышленных предприятий, следует учитывать такие факты, как история данного завода, какой стиль поведения присущ данной организации и персонала работающего на нем, состояние среды обитания, ресурсы которыми он может располагать для достижение поставленных задач, кроме того отличительные особенностями, какими он располагает [3].

Ожидаемые результаты обязаны соответствовать принципу SMART, т. е. должны иметь индивидуальный характер именно для данного завода, подразделения, сотрудника; которые измеряются достижимыми реалистичны; которые направлены на результат, а не на усилия, направлены на

достижение за определенный период времени. Постановка цели очень важная часть процесса стратегического планирования, от которого будет зависеть достижение успеха всех остальных поставленных задач.

Прежде чем разрабатывать стратегии, должен происходить учет зрелость рынка, потому, что каждый процесс жизненного цикла рынка должен характеризоваться особенным состоянием экономической и конкурентной среды. Когда есть необходимость разбить рынок на сигменты нужно учитывать разные методы сегментации, выделять самые важные составляющие, с помощью них завод должен увидеть самые важные привлекательные сегменты. Нужно тщательно изучать выделенные сегменты, чтобы привести, чтобы привести к разработке подходящей идеи предоставления товара на них, называемой концепцией позиционирования [4].

Концепция позиционирования определяет стратегические решения по этапам комплекса маркетинга, их помощью есть возможность донестись до потребителей. Последним этапом стратегического маркетингового планирования это оценка допускаемого риска, прогноз результата, аргументация правильности сделанных шагов [3].

ООО «ВКМ-СТАЛЬ» – современный динамично развивающийся литейный комплекс по производству стального литья для железнодорожных вагонов и чугунных отливок различного назначения. Предприятие основано в 1968 г. и в настоящее время входит в группу «РМ РЕЙЛ» (Корпорация «Русские машины»).

Миссией ООО «ВКМ-СТАЛЬ» является удовлетворение потребностей потребителей в стальном и чугунном литье. Компания работает в следующих направлениях:

а) повышение качества продукции, ее конкурентоспособности;

б) освоение новых видов продукции;

в) увеличение скорости прохождения товаров через каналы сбыта.

Завод получил сертификат СМК ИСО 9001:2008, что явилось признанием на международном уровне и открыло перспективы выхода на европейский рынок вагоностроения. Разрабатываемые на заводе продукты являются инновационными для отечественного рынка и не уступают по качеству импортным аналогам. Крупное вагонное литье производства ООО «ВКМ-СТАЛЬ» (номер клеймения 1275) – лучшее в России по механико-прочностным характеристикам, что подтверждается Протоколами сертификационных испытаний экспертов РЖД и ФАЖТ и отзывами потребителей.

Больших успехов своей деятельности руководители достигли при помощь и планирования деятельности маркетинга. В 2008 году произошел раздел двух отделов: отдела маркетинга и отдела сбыта, находящиеся в тесном сотрудничестве.

Одной из главных задач отдела маркетинга ООО « ВКМ-Сталь» это поиск новых экспортеров готовых товаров. Сотрудниками отдела постоянно ведется действие по расширению экспортеров, разрабатываются коммерческие предложения, Проводиться встречи с потенциальными экспортерами. Работники, которые занимаются маркетинговым планированием, для начала, сопоставляют возможность завода, возможные риски, сильные и слабые стороны.

В настоящий момент у завода есть возможность, благодаря которой появилась возможность свести на минимум имеющиеся недостатки, а многие из них ликвидировать [5].

Одной из главной маркетинговой стратегией ООО « ВКМ-Сталь» – оборонительная, являющееся стратегией главной в развитии завода. Стратегическая задача завода – рост прибыли от продаж к 2015 году на 250 %. В настоящий момент времени доля предприятия на российском рынке – 20 %. Так на предприятии существуют три маркетинговых планирования: корпоративный, функциональный и инструментальный.

Среди всех портфельных стратегий завод придерживается стратегии инвестирования, т. е. изучает потребность рынка, неудовлетворенный спрос, заинтересовано в обновлении продукции и создании эффективной системы распределения [5].

Так согласно матрице «GE-МакКинзе» ООО « ВКМ-Сталь» вкладывает в работу по производству изделий литых стальных для подвижного ж/д транспорта, а также по производству товаров для автомобильной промышленности. Д анализ матрицы БКГ завода, можно сделать вывод, что нужно больше вкладывать в производство чугунных полугрузов и барабанов (автомобильное литье), потому что именно эти продукты могут принести заводу большую прибыль.

На настоящий момент к таким продуктам относят изделия литые стальные для подвижного ж/д транспорта и продукции литья хозяйственно – коммунального назначения [3].

Для завода характерна стратегия избирательного распределения. По отработанной схеме заключался договор с потребителями и осуществлялся экспорт товаров покупателю. Во время составления маркетингового бюджета и способ «снизу-верх». Он представляет собой исчисление затрат на отдельные маркетинговые предприятия, после подсчет всех затрат, чтобы обеспечить вычисление общих затрат. Этот способ не подходит для завода.

Делая вывод, мы видим, что завод ООО « ВКМ-Сталь» функционирует, не имея официальных принятых стратегических планов маркетинга. Руководство завода не хочет тратить время на подготовку плана в письменном виде.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеева, М.М.* Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 2015. 250 с.

2. *Гусев, Ю.В.* Стратегия развития предприятия. М.: Дрофа, 2013. 350 с.

3. *Забелин, П.В.* Основы стратегического управления / П.В. Забелин, Н.К. Моисеев. М.: Наука, 2012. 360 с.

4. *Крайвенс Д.В.* Стратегический маркетинг / Д.В. Крайвенс. М.: Вильямс, 2012. 512 с.

5. *Ламлен Ж.-Ж.* Менеджмент, ориентированный на рынок. М.: Питер, 2014. 800 с.

6. *Петров А.Н.* Стратегическое планирование развития предприятия. М.: Питер, 2016. 600 с.

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Мустайкина А.В.

Научный руководитель **Лохтина Л.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современной науке мотивации отводится ведущая роль. Каждый из нас просыпается рано утром, приводит себя в порядок и отправляется заниматься своими обыденными делами, а именно, идет в школу, едет на работу или на учебу в институт. Можно сказать, что мы ведем себя довольно предсказуемо, особенно для тех, кто нас знает. В повседневной жизни мы реагируем на все, что нас окружает, общаемся с большим количеством людей и не задумываемся, почему нам хочется плодотворно работать, получать удовольствие от развлечений, посещать определенные мероприятия. А ведь все эти действия чем-то мотивированы.

Под понятием мотивация чаще всего принято понимать силы, существующие внутри или вне человека, побуждающие в нем энтузиазм и упорство в выполнении определенных действий.

В литературе существует большое количество определений к понятию мотивация.

Виханский О.С и Наумов А.И характеризуют мотивацию как совокупность внутренних и внешних сил, побуждающих человека к деятельности, и придавая этой деятельности направленность, которая ориентирована на достижение определенных целей [2].

Райсберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубова Е.А рассматривают понятие мотивация как психологические силы человека, которые определяют направленность поведения в организации, степень собственных усилий и настойчивости при столкновениях с затруднениями [4].

Согласно определению Кибанова А.Я. мотивация – это внутреннее состояние человека, связанное с его потребностями, которые активизируют, стимулируют и направляют его действия к поставленной цели [3].

В свою очередь мотивация складывается из определенных составляющих, к которым, как правило, относят: мотив, потребности, стимул, вознаграждение.

Ключевое понятие «мотив» (от лат. moveo- толкаю, двигаю) – это то, что подталкивает индивида к деятельности и является побудительной причиной его поступков и действий, связанных с удовлетворением потребностей. Мотивы расположены «внутри» самого человека, каждый из мотивов обладает индивидуальным характером, который в свою очередь зависит от разного рода внутренних и внешних факторов, а также воздействия других мотивов.

Поведение человека, как индивида формируется под влиянием ни одного мотива, а их совокупностью, которая в свою очередь образует определенную мотивационную структуру личности, где мотивы находятся в четком соотношении друг с другом в зависимости от величины побуждаеющего воздействия на человека. Можно отметить, что процесс мотивирования – это есть процесс пробуждения в индивиде определенных

© Мустайкина А.В., 2017

мотивов с целью побуждения его к конкретным действиям путем воздействия с внешней стороны.

Во всяком случае зарождения мотива прослеживается его связь с необходимостью и потребностью его удовлетворения. Состояние нехватки организма в чем-либо, которую организм пытается ликивидировать представляет собой потребность. Необходимым условием деятельности человека являются потребности, возникающие внутри индивида и вызывающие его активность, но сама по себе не представляющая четкого направления деятельности.

Из этого следует, потребности побуждают к активности, а мотив- к четко напраленной деятельности. Основное отличие между понятиями потребность и мотив является то, что мотив это лишь проявление потребности, а не она сама.

Одну из важных ролей в удовлетворении потребностей индивида в чем-либо выполняют как раз стимулы,которые представляют собой те или иные блага (предметы, ценности и т. п), удовлетворяющие потребности при выполнении определенного ряда действий (поведения). Стимул представляет собой побудительную причину,толчок,заинтересованность в совершении определенных действий.

Можно сказать,что стимулы выполняют роль рычагов воздействия, способных вызвать действие определенных мотивов.Поэтому,в качестве стимулов могут выступать отдельные предметы или объекты; действия определенного круга лиц; обладатели обязательств и возможностей, предоставляемые шансы на успех и многое другое,что может быть предложено человеку в компенсацию за его действия или что он желал бы получить в результате выполненных действий.

В природе существует процесс стимулирования,который заключается в использовании разноообразных стимулов для мотивирования людей. Основным отличием между понятиями стимулирование и мотивирование является то,что стимулирование является лишь одним из средств с помощью которого осуществляется мотивирование. Чем выше уровень развития отношений в организации, тем реже в качестве управления людьми применяется стимулирование. Это связано прежде всего с тем,что развитие и обучение как один из методов мотивирования людей приводят к тому, что члены организации сами демонстрируют интерес к участию в делах, достижению намеченных целей,а так же выполнение необходимых действий, не дожидаясь или же вообще не получая соответствующего стимулирующего воздействия со стороны руководства организации.

И наконец, не менее важным составляющим элементом мотивации является вознаграждение. Вознаграждение представляет собой положительный результат, поощрение, награду, удовлетворенность человека в результате совершения определенных действий и выполнения конкретных задач [5].

Вознаграждение для каждого человека носят индивидуальный характер. Различают внутренние и внешние вознаграждения.

Внутренние вознаграждение – сама работа. Например, это чувство достижения результата, насыщенности и важности выполняемой работы, чувство собственного достоинства. Дружба и общение между людьми, возникающие в процессе работы, можно рассматривать как внутренние

вознаграждения. Самым простым способом обеспечения внутреннего вознаграждения является создание соответствующих условий работы и точная постановка задач организации.

Внешние вознаграждения – это такой тип вознаграждения, который чаще всего приходит в голову, когда слышишь само слово «вознаграждение». Внешние вознаграждения возникают не от самой работы, а предоставляются непосредственно организацией. Примерами таких вознаграждений могут служить: заработная плата, продвижение по карьерной лестнице, символы служебного статуса и престижа, похвалы и признания от руководителя, а также дополнительные выплаты (дополнительный отпуск, внеочередная премия, служебный автомобиль, оплата расходов на транспорт, учебу и страховка). Чтобы определить, как и в каких пропорциях нужно применять внутреннее и внешнее вознаграждение в целях мотивации, руководство должно установить, каковы потребности ее работников [1].

Мотивация – это не столько технологии, процедуры, документы и регламент, а искусство, способное воодушевлять человека на работу и достижение поставленных целей с более высокой отдачей.

Все вышеприведенное позволяет сделать вывод, что мотивация представляет собой широкое понятие, включающие в себя ряд составляющих: мотив, стимул, потребность и вознаграждение. А так же является основным инструментом побуждения человека к труду.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бугаков, В.М.* Управление персоналом: учеб. пособие / В.П. Бычков, В.М. Бугаков, В.Н. Гончаров; под ред. В.П. Бычкова. М.: ИНФРА-М, 2013. 237 с.

2. *Виханский, О.С.* Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. 5 е изд. стер. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2014. 576 с.

3. *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.

4. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь/ Б.А. Райзберг и др.; под общ. ред. Б.А. Райзберга. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2014. 512 с.

5. *Шапиро, С.А.* Основы трудовой мотивации : учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2015. 268 с.

УДК 338.43(470.345)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Муханова К.А.

Научный руководитель **Бутылина М.П.**

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Республика Мордовия является индустриально-аграрным регионом, который располагает значительным производственным потенциалом. Для республики традиционной отраслью является сельскохозяйственное производство. На данный момент ситуация в агропромышленном ком-

© Муханова К.А., 2017

плексе характеризуется ростом объемов производства, повышением его эффективности. Республика Мордовия практически полностью обеспечивает внутренние потребности в продуктах питания за счет собственного производства. К тому же, республика входит в шестерку первых регионов России по производству мяса, яиц и молока в расчете на одного жителя. Земли сельскохозяйственного назначения составляют 63,5 % территории республики, из них 65,5 % – пашня. Следует подчеркнуть то, что сельское хозяйство Мордовии производит 13,7 % валового регионального продукта и 1,2% от сельскохозяйственного производства в России. Сельское хозяйство Мордовии, что немало важно, обеспечивает занятость 16,5 % населения [1, 2, 3].

Обеспечение устойчивого развития сельского хозяйства в республике невозможно без перехода на инновационный путь развития, который является главным фактором эффективности в рыночной системе хозяйствования. Кластерная форма является перспективным развитием. Ее развитие способно значительно улучшить конкурентоспособность и эффективность экономики региона. Основными целями развития агропромышленного кластера являются: закрепление позиции на существующих рынках и выход на новые; формирование современной структуры кластера. Вопросом создания кластеров как способу роста конкурентоспособности уделялось внимание многих ученых. Основоположником данной теории можно считать А.Маршалла. Однако, более детально вопросы теории кластеризации рассмотрены в трудах М.Портера.

Он считал, что конкурентные преимущества кластеров создаются благодаря наличию взаимосвязей среди различных отраслей, когда одна конкурентоспособная отрасль помогает расти конкурентоспособности другой в результате укрепления взаимоотношений между ними. Таким образом, из данной теории можно сделать вывод, что кластеры в условиях глобальной конкуренции дают возможность поднять конкурентоспособность регионов и отдельных сфер хозяйственной деятельности в направлении роста производительности труда, а так же улучшения социальных условий качества жизни населения, находящегося на его территории.

Для эффективной хозяйственной деятельности необходимо снижать издержки производства. Это проявляется в снижении затрат за счет нарушения технологии производства продукции: (уменьшение количества обработок почвы, снижение доз минеральных и органических удобрений в растениеводстве и т. д.) В результате продукция удешевляется, но качество ее ухудшается. Это приводит к снижению объемов реализации в условиях высокой конкуренции. В этих условиях необходимо переходить на новые условия хозяйствования, которые позволяют снижать не затраты на производство, а устранять потери, возникающие в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Одним из инструментов снижения себестоимости продукции и повышения ее качества является использование систем бережливого производства. Принцип бережливого производства – необходимость устранения всех непроизводственных расходов и любых действий, не создающих ценность. Эффективность перспектив внедрения производственных систем бережливого производства в Республике Мордовия можно рассмот-

реть на примере молочного скотоводства, которое в регионе является ведущей подотраслью животноводства.

Важным фактором обеспечения рынка молочной продукцией является товарность производимого молока. В 2015 г. реализовано перерабатывающим предприятиям 377,2 тыс. т. молока, товарность молока составила 93,3 %. В целях повышения товарности молока и выравнивания сезонности его производства, а также повышения инвестиционной привлекательности молочного скотоводства осуществляется субсидирование производства 1 литра товарного молока. Постановление Правительства Республики Мордовия от 11 февраля 2013 г. № 25 определяет порядок предоставления субсидий на поддержку производства и реализации молока.

В 2015 г. сельхозтоваропроизводителями в рамках данной поддержки получено 195,2 млн. руб. из средств федерального бюджета и 56,5 млн. руб. из республиканского бюджета Республики Мордовия. Субсидии на возмещение части затрат на 1 кг молока предоставляются только если сдаваемое молоко высшего и первого сорта. Но качество молока является одной из наиболее острых проблем сельскохозяйственных предприятий. В Республике Мордовия доля молока, которое реализуется высшим сортом, составляет менее 20 %. Это актуально для абсолютного большинства предприятий молочной промышленности Российской Федерации и несет в себе очень тяжелые последствия, как для сельскохозяйственных, так и перерабатывающих предприятий. У сельскохозяйственных предприятий снижается выручка и эффективность производства. Предприятия молочной промышленности также несут потери – из-за нехватки сырья производственные мощности недогружены, снижается выручка от реализации, предприятия вынуждены нарушать технологию производства продукции, что снижает ее конкурентоспособность и уменьшает долю рынка.

Для решения данной проблемы была построена диаграмма Исикавы, которая позволила выявить причины низкого качества сырого молока. Одна из основных причин в большинстве хозяйств – грубые нарушения технологии доения. Молоко от коров, пролеченных антибиотиками, сдаивается в общую емкость, это приводит к снижению показателей качества продукции. Чтобы избежать подобных ситуаций, необходимо составить карту текущего состояния потока создания ценности, благодаря которой будут видны «узкие» места в организации производства. Затем следует разработать карту будущего состояния потока. Кроме того, необходимо разработать стандарты выполнения каждой технологической операции на отдельном рабочем месте, в том числе и визуальные. Одновременно с этим следует внедрять систему 5S. В результате внедрения системы бережливого производства на сельскохозяйственных предприятиях Республики Мордовия доля молока высшего сорта может увеличиться до 90%. А предприятия получат дополнительно более 250 млн. руб. только за счет субсидий из бюджета.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Деловая* Мордовия // [Электронный ресурс] URL: http://www.delmor-ppp.ru (дата обращения 16.09.2016).

2. *Министерство* целевых программ Республики Мордовия // [Электронный ресурс] URL: http://msp.e-mordovia.ru (дата обращения 16.09.2016).

3. *Целевая* программа Республики Мордовия «Оказание содействия добровольному пе-

реселению в Республику Мордовия соотечественников, проживающих за рубежом, на 2014–2016 годы» // [Электронный ресурс] URL: http://www.cp.e-mordovia.ru (дата обращения 16.09.2016).

УДК 331.108.2

РОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Петрова А.Н.

Научный руководитель **Малясова М.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время вопросы эффективности управления персоналом и организационной культурой применяются работодателями при формировании кадровой политики, обучении и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления.

Профстандарты применяются с момента, указанного в нормативно-правовом документе либо с момента, который установил сам работодатель, в таких случаях:

– для работодателей при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления;

– для образовательных организаций профессионального образования при разработке профессиональных образовательных программ;

– при разработке в установленном порядке федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования.

Сферы применения работодателем профессиональных стандартов определены в Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов, утвержденных постановлением Правительства РФ от 22.01.2013 № 23. Применение профстандартов являются обязательными для организаций госсектора, в том числе государственных внебюджетных фондов, государственных и муниципальных учреждений, унитарных предприятий, государственных корпораций, компаний и хозяйственных обществ, у которых более 50 % акций (долей) уставного капитала принадлежат государству или муниципалитету.

Структура профессионального стандарта установлена приказом Минтруда России от 12.04.2013 № 147н «Об утверждении Макета профессионального стандарта» (в ред. от 29.09.2014). В стандарте выделены трудовые функции, соответствующий им квалификационный уровень, наличие знаний и умений работника.

Необходимо отметить, что работодатель согласно ст. 74 ТК РФ обязан не позднее чем за два месяца уведомить работника в письменной форме о

© Петрова А.Н., 2017

изменении трудового договора. В данном уведомлении должны быть указаны основание принятия решения об изменении условий договора и дата их вступления в силу с учетом двухмесячного срока предупреждения. На данном этапе очень важно пояснить сотруднику, почему произошли подобные изменения, почему работнику пришло уведомление об изменениях в трудовой договор и что существенным образом на организации работы профессиональные стандарты не отразятся.

Однако, если работник не согласен работать в новых условиях, то в соответствии с ч. 3 ст. 74 ТК РФ, работодатель обязан в письменной форме предложить ему другую имеющуюся у него работу (как вакантную должность или работу, соответствующую квалификации работника, так и вакантную нижестоящую должность или нижеоплачиваемую работу). В Трудовом кодексе отсутствует такое основание для увольнения работника, как «несоответствие профессиональным стандартам». Вместе с тем, работник может быть уволен по инициативе работодателя в связи с его несоответствием занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации (п. 3 ч. 1 ст. 81 ТК РФ).

Таким образом, профессиональные стандарты созданы с целью регламентации трудовых функций специалистов (Федеральный закон от 03.12.2012 г. № 236-ФЗ «О внесении изменений в ТК РФ и статью 1 ФЗ «О техническом регулировании») и применяются для описания требований, предъявляемых к специалисту в конкретной области и закрепленные в Трудовом кодексе РФ. В целом, профстандарты разрабатываются по профессиям, схожим по психо-физиологическим требованиям и общим базовым технологическим компетенциям.

УДК 658.8.03:004

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Попкова Ж.С.

Научный руководитель **Абелова Л.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

По определению толкового словаря ценовая дискриминация предполагает продажу одного и того же товара разным покупателям по неодинаковым ценам на рынке несовершенной конкуренции. Различие в ценах при ценовой дискриминации не связано: с издержками на производство товаров или с изменением качества товара/услуги. Ценовая дискриминация может осуществляться фирмами регулярно или изредка в период ожесточенной конкурентной борьбы для привлечения большего количества потребителей. К ценовой дискриминации могут прибегать не только частные компании, но и государственные. Существует ряд отраслей особенно предрасположенных к ценовой дискриминации: медицина, услуги

© Попкова Ж.С., 2017

транспорта, юридические услуги, репетиторство. Цены на товары/услуги в данных отраслях назначаются в зависимости от платежеспособности потребителей. В сфере информационных технологий (ИТ) ценовая дискриминация так же активно осуществляется. Подробнее ценовую дискриминацию в сфере ИТ рассмотрим позже, а сейчас разберем основные особенности ценовой дискриминации без привязки к конкретной сфере.

Существует несколько условий для осуществления ценовой дискриминации:

1. Поставщику товаров/услуг выгодна ценовая дискриминация. Данное условие выполняется, если у разных потребителей эластичность спроса различна, что позволяет устанавливать для потребителей с большей эластичностью спроса большую цену;

2. Поставщик товаров/услуг обладает достаточной властью (зачастую монопольной или существует несколько олигополий, обладающих рынком, и поставщик товаров/услуг является одной из таких олигополий);

3. Поставщик товаров/услуг может определить эластичность спроса каждого потребителя или разделить потребителей на группы и определить эластичность спроса в рамках каждой из групп;

4. Потребители не могут перепродавать приобретенные товары или это для них не выгодно. С услугами дело обстоит проще, т.к. услугу «перепродать» невозможно.

Ценовая дискриминация делится на три степени. Первая степень ценовой дискриминации, или дискриминация по доходам покупателей (совершенная дискриминация), предполагает определение максимальной цены товара/услуги (резервированной цены), которую готов заплатить потребитель. Применение резервированных цен для каждого покупателя называется идеальной диверсификацией цен. Зачастую определить такую цену достаточно сложно, поэтому ценовую дискриминацию первой степени применяют не так уж часто. Чаще всего совершенная дискриминация применяемся в медицине и юридических услугах, где поставщику товаров/услуг легко выявить эластичность спроса потребителя.

Вторая степень ценовой дискриминации, или количественная дискриминация, предполагает установление цены на товар/услугу в зависимости от объемов потребления. К этой степени дискриминации относятся всевозможные акции. Установление цены на товар/услугу при второй степени дискриминации может осуществляться по нескольким методам:

– простой тариф (цена напрямую зависит от приобретаемого объема);

– блочный тариф (снижение цены распространяется только на последующий (возросший) объем товара);

– двойной тариф (цена имеет постоянную часть и переменную часть. Переменная часть цены определяется объемом покупки);

– минимальный объем (покупатель не может приобрести товар (получить услугу) менее определенной величины).

Третья степень ценовой дискриминации предполагает, что поставщик может разделить всех потребителей на группы в зависимости от эластичности их спроса и назначить различные цены для каждой группы. Примером такой ценовой дискриминации может служить специальные цены для пенсионеров в парикмахерских, бесплатный проезд в общественном транспорте пенсионерам или бесплатные поездки на определенные экс-

курсии школьникам. Сюда же можно отнести акции/скидки для определенных категорий потребителей, например, при покупке двух килограмм меда молодым мамам третий килограмм – в подарок. Так же к ценовой дискриминации третьей степени относится разделение внутри одной компании-владельца сети магазинов на магазины различной ценовой категории с расчетом на разные категории граждан: магазины эконом класса, супермаркеты, гипермаркеты, магазины «премиум» класса. Однако в случае такого разделения не стоит забывать о разнице в уровне обслуживания в магазинах разных категорий, а хорошее обслуживание, несомненно, стоит денег.

Установление цен на товар/услугу при третьей степени дискриминации может осуществляться по нескольким методам: цена в зависимости от времени покупки, цена в зависимости от статуса потребителя.

Дополнительно можно выделить следующие типы ценовой дискриминации: продажа связанных товаров, продуктовая дискриминация, объединение товаров в наборы, временная дискриминация.

Продажа связанных товаров предполагает, что приобретение одного товара потребует приобретение другого. Цена на дополняющий товар может специально завышаться, а основного – занижаться. Например, принтер может стоить недорого, а сменные картриджи к нему – дорого.

Продуктовая дискриминация, или «плата за этикетку» (плата за бренд), предполагает установление различных цен под предлогом наличия различий в качестве товара. Например, цена на одну и ту же женскую сумку на рынке и в бутике будет значительно отличаться, хотя данные сумки могут быть пошиты на одном заводе.

Объединение товаров в наборы предполагает создание такого набора товаров, который принесет больше прибыли, чем продажа товаров отдельно. Например, собрание сочинений писателей стоит дешевле, чем покупать его произведения по отдельности.

Временная дискриминация предполагает установление различных цен в разные периоды времени. Например, повсеместно применяется установление высоких цен на новинки. Одежда из прошлогодних коллекций стоит намного дешевле. К временной дискриминации относятся и сезонные цены. Зимняя куртка летом и зимой будет иметь различную стоимость.

ИТ является одной из самых инновационных и быстроразвивающихся сфер. Это во многом обусловлено тем, что в отличие от других сфер, ИТ не имеет конкретной предметной области, а объединяется в одну сферу на основе технологической базы и относится ко многим предметным областям. Рассмотрим применение ценовой дискриминации в сфере ИТ. К совершенной ценовой дискриминации в сфере ИТ можно отнести возможность предложения своей цены на программное обеспечение (ПО) потребителем онлайн. Например, сервис Ashampoo Software предлагал своим клиентам установить цену на ПО, и если потребитель устанавливал слишком низкую цену, ему высвечивалось сообщение о «неприемлемости цены». Этот пример отражает способ оплаты товара/услуги «плати столько, сколько хочешь» (PWYW) с установленным значением минимальной цены. Так же к совершенной дискриминации в сфере ИТ относится установление договорных цен между поставщиком ПО (поставщиком ИТ

услуг и т. д.) и потребителем. Оплата заказной разработки, не коробочного ПО, так же относится к ценовой дискриминации первой степени.

К дискриминации второй степени в сфере ИТ относится продажа CD дисков. Большинство производителей CD дисков устанавливают меньшие цены на покупку большого количества дисков в одной упаковке. При покупке такого же количества дисков того же производителя поштучно, потребуется более значительная сумма денег.

К дискриминации третьей степени в сфере ИТ можно отнести установление цен за обновления (выход новых версий) сложных программных продуктов (большие ERP-, CRM-решения) сравнимых с приобретением таких систем новыми клиентами. Так же дискриминацию третьей степени отражает предоставление многих программных продуктов студентам на бесплатной основе с целью ознакомления. Простым примером дискриминации третьей степени является продажа некоторыми производителями флеш-карт разных цветов по разным ценам (в основном темные цвета ориентированы на состоятельных потребителей (и поэтому стоят дороже), в то время как яркие цвета ориентированы на подростков, домохозяек и т. д. (и поэтому стоят дешевле)).

Продажа связанных товаров в сфере ИТ предполагает, например, бесплатную установку стороннего (не от Apple) ПО при покупке компьютера Macintosh. Большинство пользователей в дальнейшем заплатит за обновление данного ПО. Персональные компьютеры IBM должны использовать ПО, производимое IBM, за которое придется дополнительно платить при установке – это еще один пример продажи связанных товаров.

К продуктовой дискриминации в сфере ИТ можно отнести продажу пиратских копий ПО. Однако, во-первых, данный пример ценовой дискриминации является нетипичным, т. к. ценовую дискриминацию осуществляет не поставщик товара, а нелегальный посредник между производителем и потребителем. А во-вторых, при покупке нелицензионной копии ПО потребитель рискует получить штраф от легального производителя и лишает себя возможности послепродажного обслуживания фирмой-производителем.

Так же к продуктовой дискриминации можно отнести продажу аппаратного обеспечения различных поставщиков по различным ценам, в то время как комплектующие к данным товарам не производятся самим поставщиком, а закупаются у одних и тех же фирм. Например, устройство системного блока HP принципиально не отличается от более дешевых аналогов. Потребитель, выбирая системный блок HP, платит за бренд. Другое дело, что послепродажное обслуживание на «брендовые» товары может быть значительно лучше и гарантия на товар дольше.

Временная дискриминация в сфере ИТ предполагает, например, установление высоких цен на новые модели компьютеров, ноутбуков, планшетов и т. д. с последующим снижением цен (в основном, с выходом новой модели).

Примером объединение товаров в наборы в сфере ИТ является пакет программ Microsoft Office, в котором одни пользователи регулярно пользуются Excel и совсем не используют Access, а другие используют Access, но не пользуются Excel.

Ценовая дискриминация имеет как свои преимущества, так и недо-

статки. С точки зрения потребителя основным преимуществом, конечно, является возможность приобретения товаров (получения услуг) потребителями с небольшим достатком. Это положительно влияет на общественное благосостояние. С точки зрения производителя основным преимуществом является возможность расширить границы целевого сегмента потребления, получить преимущества перед конкурентами.

К недостаткам ценовой дискриминации можно отнести отсутствие конкуренции, если ценовую дискриминацию осуществляет фирма-монополист, а не олигополия. В США ценовая дискриминация преследуется по закону, если она препятствует конкуренции. Это является излишней мерой в случае с олигополией, т.к. к ценовой дискриминации может прибегнуть любая фирма (олигополия), а, значит, все фирмы (олигополии) находятся в равных условиях. Другое дело, что олигополиям осуществлять ценовую дискриминацию зачастую не выгодно: повышение цен может привести к потери потребителей, а снижение цен – к снижению цен у конкурентов-олигополий. Но если олигополии все же применяют ценовую дискриминацию, то совершенная дискриминация применяется с целью тайно снизить цену для покупателя, который может предпочесть конкурента; третий тип дискриминации поставщиком-олигополией сводится к снижению цены на рынке, обслуживаемом конкурентом. А монополии следует законодательно ограничивать как таковые, вне зависимости от того, осуществляют они ценовую дискриминацию или нет.

Другим недостатком ценовой дискриминации является переплата состоятельных категорий граждан за товары/услуги. Однако обычно для этих категорий людей это не является проблемой. В некоторой степени большая стоимость для состоятельных категорий граждан дополняет идеи пропорциональности налогообложения.

Отношение потребителей к ценовой дискриминации различно. Индивидуальное отношение к каждому потребителю при покупке товара или получении услуги для потребителя приятно, однако если продажа товара или заказ услуги осуществляется онлайн, то установление персональной цены раздражает потребителя.

Рассмотренные в данной статье особенности ценовой дискриминации, ее преимущества и недостатки могут быть полезны для понимания неоднозначности ценовой дискриминации в современном мире. Рассмотренные примеры ценовой дискриминации в сфере информационных технологий показывают проникновение ценовой дискриминации во все сферы, включая одну из самых инновационных и быстроразвивающихся – ИТ, и могут быть полезны для построения математических моделей ценообразования в сфере ИТ.

УДК 658.15

СУЩНОСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Попкова Н.С.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Экономическое состояние предприятия – это уровень его прибыльности и оборачиваемости денежных средств, финансовой устойчивости, динамики, структуры источников финансирования и способностью предприятия рассчитываться по имеющимся долговым обязательствам [2].

Так как финансы являются системой денежных отношений субъекта в процессе осуществления хозяйственно-финансовой деятельности, то значение их в оптимизации деятельности предприятия является определяющей. Учет и контроль оптимального использования финансовых ресурсов – это одним из залогов эффективной деятельности хозяйствующего субъекта. Поэтому значение комплексного экономического анализа в современных условиях достаточно велико.

Сущность проведения комплексного экономического анализа заключается в том, что субъектом рынка оценивается собственное положение на уровне микро- и макро среды, выявляются отрицательные и положительные факторы, которые оказывают влияние на процессы его производственно-коммерческой деятельности. С помощью комплексного экономического анализ определяются меры по развитию бизнеса, его наиболее перспективные направления и т. д. [1].

Таким образом, для объективности анализа и оценки итогов деятельности предприятия, уровня использования производственных мощностей и финансовых ресурсов требуется использование комплексного подхода.

В данной связи одним из наиболее перспективных видов экономического анализа современной экономики, является комплексный анализ экономической деятельности. В его основе заложен системный подход к экономическим процессам, которые исследуются в динамике и во взаимосвязи всех отдельных элементов процессов и отражаются в системе экономических показателей. Значительное многообразие и сложность процессов деятельности предприятий требуют определенной последовательности этапов проведения исследования, выделения первичных и вторичных элементов, их взаимной увязки. В связи с этим методология проведения комплексного экономического анализа основывается на создании взаимосвязанной системы экономических показателей, которое всесторонне охватывают все элементы финансово-хозяйственного механизма деятельности предприятия. При этом все показатели группируются по экономически однородным признакам в отдельные блоки, которые затем увязываются в единую систему.

Преимущества реализации комплексного системного анализа экономической деятельности предприятия в современных условиях выражаются в том, что данный вид анализа позволяют осуществлять комплексный

© Попкова Н.С., 2017

поиск резервов для повышения уровня эффективности производства. Комплексная оценка позволяет представлять финансово-хозяйственную деятельность предприятия как целый механизм, выделять наиболее важные составляющие элементы и на их основе принимать решения по активизации не использованных резервов.

Экономические показатели различных сфер деятельности предприятия должны изучаться во взаимосвязи и взаимодействии с техникой и используемой технологией производства, его организаций, перспективами развития компании на рынке. Наряду с этим в современных условиях актуальными являются исследования, связанные с анализом факторов внешней среды, таких как, экология, социальные условия для сотрудников, с международным положением предприятия и др. От комплекса исследуемых вопросов зависят показатели, которые отражают степень использования различных видов ресурсов: материальных, трудовых и финансовых. Обобщающими показателями использования производственных ресурсов являются производительность труда, фондоотдача, материалоемкость продукции и т. д. Эффективность использования производственных ресурсов проявляется в объеме и качестве продукции, величине потребленных ресурсов, величине финансовых ресурсов, вложенных в бизнес.

Дальнейшая увязка этапов формирования показателей, их взаимосвязи и выхода на конечный результат осуществляется в форме сопоставления выручки, затрат и определения финансового результата. На этом этапе важно исследовать взаимодействие всех факторов, оказывающих влияние на финансовые результаты с целью выявления и мобилизации неиспользованных резервов. Завершается система блоком показателей финансового состояния и платежеспособности, в котором отражается итог деятельности хозяйствующего субъекта по всем аспектам бизнеса и дается обобщающая оценка его эффективности.

Итак, распределение показателей при проведении комплексного экономического анализа в отдельные блоки, отражающие последовательность хозяйственных процессов и управления на предприятии, позволяет в итоге провести анализ всего хозяйственно-финансового механизма предприятия. При этом, до настоящего времени, не выработана единая методика и точный перечень показателей для проведения рассмотренного типа анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Барышникова, Н.А.* Экономика организации: учеб. пособие для СПО / Н.А. Барышникова, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов. Люберцы: Юрайт, 2016. 191 с.

2. *Розанова, Н.М.* Экономический анализ фирмы и рынка: учебник / Н.М. Розанова, И.В. Зороастрова. М.: ЮНИТИ, 2013. 279 с.

УДК 658.15

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рыжов К.С.

Научный руководитель **Девяткина Т.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Актуальность изучения особенностей финансовых результатов заключается в том, что именно они позволяют определить наиболее рациональные способы использования ресурсов предприятия. Финансовым результатом предприятия, является прибыль или убыток. Показатели финансовых результатов характеризуют эффективность хозяйствования предприятия. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческой деятельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние.

Финансовый результат один из основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, который представляет собой прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации за отчетный период.

Конечным финансовым результатом деятельности любого предприятия является сумма прибыли или убытка, полученная в отчетном периоде от реализации продукции, оказания услуг и производства работ, и других хозяйственных операций. Прибыль как конечный финансовый результат является предметом внимания широкого круга участников рынка, проявляющих интерес к стабильной работе предприятия, и главным критерием, дающим оценку финансово-коммерческой деятельности.

На формирование финансового результата оказывает влияние ряд факторов: эффективность использования ресурсов производства, соблюдение дисциплины платежей и условий договоров, изменение цен на товарных и сырьевых рынках сбыта, изменение макроэкономических показателей и т. д.

Финансовый результат также зависит от суммы полученной выручки. Положительный финансовый результат является определяющим критерием для привлечения инвесторов, партнеров по совместному ведению бизнеса, а также кредиторов.

Формирование финансовых результатов предприятия определяется исходя из доходов, полученных как от основной, так и вспомогательной деятельности. На основе отчета о финансовых результатах деятельности выводится показатель валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли. Валовая прибыль является разницей, полученной в результате вычета объема выручки и себестоимости реализованной продукции, прибыль от продаж формируется в результате вычета управленческих и коммерческих расходов.

Конечным показателем эффективного финансового результата является чистаяприбыль, которая остается после вычета налога на прибыль.

Систематический недостаток объема прибыли, и ее отрицательная ди-

© Рыжов К.С., 2017

намика свидетельствует о неэффективности и рискованности деятельности предприятия.

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования активов предприятия. Чем выше уровень рентабельности, тем эффективнее осуществляется хозяйственная деятельность. Рентабельность как показатель эффективности позволяет оценить степень доходности, выгодности, прибыльности. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы и более полно, чем прибыль, отражает конечные результаты деятельности, так как их величина показывает соотношение эффекта с имеющимися или использованными ресурсами. В связи с этим поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в деятельности любого предприятия и организации.

Большое значение в процессе управления финансовыми результатами и поисками оптимального соотношения прибыльности, доходности и затрат отводится финансовому анализу.

Проанализируем динамку и структуру финансовых результатов ООО «Принт-Издат» в таблице.

Целью деятельности ООО «Принт-Издат» является получение прибыли. Для достижения данной цели перед ООО «Принт-Издат» поставлены следующие задачи: быть ведущим предприятием в области производства полиграфической продукции (листовки, визитки, каталоги, буклеты и т. д.); постоянно работать над совершенствованием технологии и организации производства с целью улучшения качества продукции; занимать одно из ведущих мест на рынке данной продукции; гарантировать поставку продукции в оптимальные сроки и по оптимальным ценам; уделять особое внимание созданию безопасных условий труда при производстве и эксплуатации данных изделий.

Анализ финансовых результатов ООО «Принт-Издат»

Наименование	2014 г.		2015 г.		Изменения		Темп роста, %
	Сумма, тыс. руб	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб	Удельный вес, %	Абсолютное, тыс. руб.	Удельный вес, %	
Выручка от продажи то товаров	12 949	100,0	17 741	100,0	4 792	–	137,0
Себестоимость проданных товаров	8 401	64,9	12 057	68,0	3 656	3,1	143,5
Валовая прибыль	4 548	35,1	5 684	32,0	1 136	–3,1	125,0
Коммерческие расходы	3 701	28,6	4 285	24,2	584	–4,4	115,8
Прибыль от продаж	847	6,5	1 399	7,9	552	1,4	165,2
% к получению	–	–	–	–	–	–	–
% к уплате	0	0,0	98	0,6	98	0,6	–
Прочие доходы	0	0,0	0	0,0	0	0	-

Окончание

Наименование	2014 г.		2015 г.		Изменения		Темп роста, %
	Сумма, тыс. руб	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб	Удельный вес, %	Абсолютное, тыс. руб.	Удельный вес, %	
Прочие расходы	28	0,2	35	0,2	7	0	125,0
Прибыль до налогообложения	819	6,3	1266	7	447	0,8	154,6
Чистая прибыль	622	4,8	962	5,4	340	0,6	154,7

Таким образом, из таблицы можно сделать следующие выводы: выручка от продажи товаров выросла в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 4 792 тыс. руб. или на 37 %. При этом себестоимость проданных товаров увеличилась на 3656 тыс. руб. или на 43,5%, коммерческие расходы – на 584 тыс. руб. или на 15,8 %. В результате валовая прибыль выросла на 1 136 тыс. руб. или на 25 %, а прибыль от продажи товаров – на 552 тыс. руб. или 65,2 %.

В 2014–2015гг. процентов к получению и прочих доходов ООО «Принт-Издат» не имело. При этом прочие расходы выросли на 7 тыс. руб. или на 25 %. Проценты к уплате увеличились на 98 тыс. руб. В результате прибыль до налогообложения выросла на 447 тыс. руб. или на 54,6 %, а чистая прибыль – на 340 тыс. руб. или на 54,7 %.

В 2014 г. себестоимость продукции составляла 64,9 % выручки организации, а в 2015 г. ее удельный вес вырос до 68 % в связи с тем, что выросли цены поставщиков, а доля коммерческих расходов в выручке уменьшилась с 28,6 % до 24,2 %. В результате в выручке организации удельный вес прибыли от продажи вырос с 6,5 % до 7,9 %. Доля прочих расходов осталась неизменной и составляет 0,2 %.

В целом на основе проведенного исследования по управлению финансовыми результатами деятельности ООО «Принт-Издат» были разработаны следующие рекомендации. Целесообразным будет предложить предприятию произвести закупку нового современного оборудования для производства своей продукции. Целью такого технического перевооружения является: увеличение производственных мощностей и объема выпуска продукции; более рациональное использование сырья; улучшение качества продукции.

Увеличение производственных мощностей позволит предприятию увеличить выпуск своей продукции, а следовательно, благодаря этому сумма прибыли предприятия возрастет. Наличие нового оборудования также позволит предприятию начать выпуск новых видов полиграфической продукции. Это событие позволит ООО «Принт-Издат» выйти на новые рынки сбыта и укрепить свои позиции на уже завоеванных рынках, что также положительно скажется на финансовом результате деятельности предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что реализация рассмотренного комплекса мероприятий, а также системный подход к управлению финансовыми результатами, позволят повысить эффективность деятельности ООО «Принт-Издат», укрепят его позиции на рынке.

УДК 658.15

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Слесарева Ю.С.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Оценка финансового состояния – это изучение способности предприятия вкладывать средства в свою деятельность, обеспечения необходимыми финансовыми ресурсами для благоприятного функционирования предприятия, а так же целесообразности их размещения и эффективного использования, взаимодействуя с юридическими и физическими лицами [1].

Финансовое положение может характеризоваться как устойчивое, неустойчивое и кризисное. Финансовое состояние предприятия зависит от показателей его коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности. В случае успешного выполнения производственного и финансового плана, своевременной оплаты и финансирования деятельности на расширенной основе – финансовое положение оценивается положительно. При невыполнении поставленных задач производства повышается себестоимость продукции, уменьшается выручка и сумма прибыли и как следствие – ухудшается финансовое состояние.

ПАО «Электровыпрямитель» – крупнейшая российская электротехническая компания, практикующаяся в области разработок и производства силовых полупроводниковых приборов и оборудования для нужд различных отраслей промышленности, энергетики и транспорта.

Основой анализа финансового состояния организации является общепринятая единая модель хозяйственного механизма.

Она иллюстрирует характерное всем предприятиям единство целей, целостность системы оценки результатов хозяйственной деятельности, процессов формирования и распределения прибыли, а так же единство системы налогообложения. Главной целью финансового анализа является выявление и устранение несовершенств деятельности организации.

Главной целью финансового анализа является своевременное выявление и устранение недостатков в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также нахождение резервов улучшения финансового положения.

При анализе финансового положения предприятия можно выделить следующие этапы:

–предварительный обзор финансового состояния организации.

– оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования.

– анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности.

Предварительный обзор подразумевает рассмотрение основных показателей деятельности предприятия: данных баланса, информации об изменении в организационной структуре управления, данных анализа динамики прибыли, а также сравнительного анализа элементов роста средств предприятия, объемов производства и прибыли.

Экономический потенциал субъекта хозяйствования организации может быть охарактеризован с позиции имущественного положения пред-

© Слесарева Ю.С., 2017

приятия и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны взаимосвязаны – нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот.

В процессе функционирования предприятия величина активов иих структура претерпевают постоянные изменения. Для получения наиболее общей оценки качественных изменений в структуре средств и динамики изменений составляют вертикальный и горизонтальный анализ отчетности.

Вертикальный анализ подразумевает переход к относительным оценкам и проведение хозяйственных сравнений экономических показателей деятельности предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживание влияния инфляции, искажающей абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ представляет собой построение одной или нескольких аналитических таблиц, где к абсолютным показателям прилагаются относительные темпы роста или снижения.

Приведем горизонтальный анализ на основании показателей формы № 1 бухгалтерского баланса ПАО «Электровыпрямитель». Данные для проведения горизонтального анализа представлены в таблице.

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса показал следующее: внеоборотные активы в 2015 г. выросли на 22,94 % по сравнению с предыдущим годом, что может свидетельствовать о расширении деятельности и росте экономического потенциала предприятия. При этом снизились оборотные средства (на 9,4 %) – в основном за счет снижения дебиторской задолженности (на 15,27 %). Произошел рост оборотных денежных средств и денежных эквивалентов в 8,2 раз, что может снизить ликвидность баланса и повлиять на платежеспособность компании. Горизонтальный и вертикальный анализы взаимосвязаны. Оба этих вида анализа важны при межхозяйственных сравнениях. С их помощью можно сопоставить отчетность разнородных и отличных по объемам производства предприятий. На практике, строя аналитические таблицы, характеризуют структуру бухгалтерской отчетности, и прогрессивность ее показателей: ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и др.

Анализ динамики балансовых показателей ПАО «Электровыпрямитель»

Показатели	2013 г., тыс. руб.	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Темп роста отчетного года, в %	
				к 2013	к 2014
Актив					
I. Внеоборотные активы, всего:	647,794	545,981	671,248	103,6	122,94
В том числе:					
–основные средства	350,681	358,907	336,660	96	93,8
– результаты исследования и разработок	145,883	39,591	44,468	30,48	112,32
–долгосрочные финансовые вложения	99,329	99,329	289,986	291,94	291,94
– отложенныеналоговыеактивы	–	–	134	–	–
– прочиевнеоборотныеактивы	51,901	48,154	–	–	–

Окончание

Показатели	2013, тыс. руб.	2014, тыс. руб.	2015, тыс. руб.	Темп роста отчетного года, в %	
				к 2013	к 2014
II. Оборотные активы:	705,939	882,586	799,385	113,24	90,57
В том числе:					
–запасы	341,650	384,255	296,425	86,76	77,14
–дебиторская задолженность в течение 12 месяцев	316,998	377,181	319,587	100,82	84,73
– финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	100,00	100,00	–	–	–
–денежные средства и денежные эквиваленты	32,665	9,793	80,289	245,80	819,86
Баланс	1 353,733	1 428,567	1 470,633	108,64	102,94
Пассив					
III. Капитал и резервы:	978,384	993,219	1 009,072	103,14	101,60
В том числе:					
– уставной капитал	114,900	114,900	114,900	100	100
– переоценка внеоборотных активов	158,071	157,784	150,553	95,24	95,42
– добавочный капитал	689,667	700,855	723,338	104,88	103,20
– резервный капитал	5,745	5,745	5,745	100	100
IV. Долгосрочные обязательства	123,844	85,320	81,365	65,70	95,36
V. Краткосрочныеобязательства	251,505	350,028	380,196	151,17	108,62
Баланс	1 353,733	1 428,567	1 470,633	108,64	102,94

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов [2].

Краткосрочная задолженность предприятия, отмеченная в отдельном разделе пассива, устраняется различными путями, так ее источником могут выступать любые средства предприятия. Очевидно, что продажа активов для погашения кредиторской задолженности текущего периода нередко является свидетельством предбанкротного состояния. Отсюда можно сделать вывод, что ликвидность и платежеспособность предприятия как характеристики его текущего финансового состояния, вполне можно соотнести краткосрочным обязательствам с оборотными активами как реальным и экономически оправданным их обеспечением.

Платежеспособность подразумевает наличие у предприятия денежных средств, достаточных для немедленного погашения кредиторской задолженности. Рассматривая финансовое положение с точки зрения долгосрочного периода, выделяют одну из важнейших характеристик – финансовую устойчивость. Финансовая устойчивость характеризует взаимосвязь между собственными и заемными средствами. Но данный показа-

тель дает лишь общее представление о финансовой устойчивости. Не существует единых стандартных норм для показателей финансового состояния, так как они зависят от принадлежности предприятия к той или иной отрасли, принципов предоставления кредита, установившейся структуры средств финансирования, престижа предприятия и др.

Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. Поэтому наиболее полная оценка финансовой деятельности предприятия может быть установлена только в результате сопоставления по группам.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Чернов, В.А.* Анализ финансовых результатов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/01.shtml.

2. *Ковалев, В.В.*, Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: ТК Веяби, Изд-во Проспект, 2006. 352 с.

УДК 658.15

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВЫХ ПЛАНОВ НА ПАО «ЭЛЕКТРОВЫПРЯМИТЕЛЬ»

Стеблев М.А.

Научный руководитель **Сульдина О.В.**
Мордовский государственный педагогический институт им. М.Е. Евсевьева

Система финансового планирования производственной деятельности ПАО «Электровыпрямитель» определяет перспективу развития предприятия с охватом всех аспектов и сфер его деятельности. Эта система состоит из следующих планов:

1) перспективный (стратегический) план. Перспективный план разрабатывается в форме целевых комплексных программ;

2) план научно-технического прогресса. Он является главным фактором обеспечения роста всех технико-экономических показателей ПАО «Электровыпрямитель»;

3) производственный план, включающий в себя решения о необходимом количестве сырья, материалов, мощностей и других необходимых ресурсов, что закупаются для создания готовой продукции соответственно графика;

4) план по кадрам и заработной плате, который обосновывает потребность предприятия в численности работников и фонде оплаты труда, а также производительность труда в плановом периоде и его повышение по сравнению с базовым периодом;

5) план потребности в ресурсах осуществляется по типам ресурсов, по периоду и местам возникновения затрат;

6) непосредственно финансовый план, в котором находят отражение:

© Стеблев М.А., 2017

доходы и поступления средств; расходы и отчисления денежных средств; кредитные взаимоотношения; взаимоотношения с бюджетом.

Кроме того, ПАО «Электровыпрямитель» принимает участие в Федеральных программах, касающихся разработки базовых технологий создания нового поколения преобразовательного оборудования и силовых полупроводниковых приборов.

Стратегию развития ПАО «Электровыпрямитель» определяет совет директоров, который обеспечивает эффективный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. С этой целью совет директоров утверждает:

1) приоритетные направления развития общества;

2) финансовый план;

3) процедуры внутреннего контроля.

Главная цель реализации выбранных направлений развития – увеличение товарного выпуска продукции за счет освоения производства новых конкурентоспособных изделий силовой электроники и преобразовательной техники и их поставке ведущим отраслям промышленности, планомерное увеличение средней заработной платы работников ПАО «Электровыпрямитель», увеличение экспортной составляющей в товарном выпуске, улучшение остальных технико-экономических показателей работы завода.

Проанализируем степень результативности финансового планирования на ПАО «Электровыпрямитель». Под результативностью планирования понимается степень соответствия плановых показателей фактическим показателям.

Основными показателями, характеризующими степень выполнения плана, являются: критерий качества разработки и выполнения плана; коэффициент напряженности; степень риска.

Кроме того, до 2012 года наблюдалась тенденция увеличения разрыва между фактическими и плановыми показателями по производству продукции, которую в 2013–2015 гг. все же удалось нормализовать. Кроме того, в течение 2013–2014 гг. руководство организации изменило свои цели, запланировав меньший объем производства, и предприятием был перевыполнен план.

Выполнение производственного плана ПАО «Электровыпрямитель» за 2010–2014 гг. и прогнозный 2015 г.[1]

Показатель	Годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (прогноз)
Объем производства продукции, тыс. руб.	1 925 004	1 946 059	1 253 928	1 942 948	2 086 125	2 100 000
План производства продукции, тыс. руб.	2 000 000	2 400 000	2 400 000	1 800 000	2 000 000	2 100 000
Выполнение плана, %	96,3	81,1	52,2	107,9	107,4	100,0
Степень риска, %	Нормальная	Высокая	Чрезмерная	Низкая	Низкая	Низкая

В целом можно говорить о том, что руководством ПАО «Электровыпрямитель» правильно определяются ежегодное текущее и перспективное развитие завода, что находит отражение в ежегодных планах научно-технического прогресса акционерного общества, рассматриваемых и утверждаемых на совместных заседаниях научно-технического совета ОАО и Совета директоров завода.

Каждому последующему рассмотрению и определению перспектив развития завода предшествует анализ результатов работы предприятия за истекший период и главное, изучение положения дел ведущих отраслей промышленности России как добывающих, так и перерабатывающих, естественных монополий – АО РЖД, РАО ЕЭС и др., анализ положения дел в отдельных регионах страны, на крупных предприятиях являющихся традиционными потребителями продукции ПАО «Электровыпрямитель».

Основным этапом в прогнозировании развития анализируемого предприятия является ежегодное изучение пакета действующих целевых федеральных программ России по приоритетным направлениям развития науки и техники, участие в конкурсах по тематическим направлениям этих программ связанных с созданием новой элементной базы и преобразовательной техники. Обязательным документом для определения перспектив развития общества является ежегодное «Послание Главы Республики Мордовия», многие рекомендации которого находят отражение в ежегодных планах работ акционерного общества.

ПРИМЕЧАНИЕ

[1]Официальный сайт ПАО «Электровыпрямитель». Режим доступа: http://www.elvpr.ru/dopinfo/buhgalterskiy.php (18.03.2017 г.)

УДК 65.012

ОСНОВНЫЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Тюркин Н.М.

Научный руководитель **Аранович О.Г.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На нынешнем этапе в условиях кризисного состояния экономики многие коммерческие организации испытывают трудности, связанные в основном со значительным снижением прибыли. Чтобы не допустить финансового краха компании, нужно заблаговременно проанализировать результаты своей деятельности.

Как известно, чем больше реализуется рентабельной продукции, тем больше прибыль предприятия и тем эффективнее используются имеющиеся у коммерческой организации ресурсы, лучше финансовое состояние.

Анализ финансового состояния, в том числе финансовых результатов, в рыночной экономике составляет важную часть информационного обеспечения для принятия управленческих решений руководством предприя-

© Тюркин Н.М., 2017

тия. Все субъекты рыночных отношений: собственники, инвесторы, аудиторы, банки, поставщики, покупатели – заинтересованы в получении подробной информации о финансовом положении коммерческой организации.

С помощью анализа финансовых результатов предприятие разрабатывает более определенную стратегию и тактику развития производства или торговли, выявляет и оценивает резервы роста прибыли и рентабельности, а также находит способы их привлечения.

Для того, чтобы осуществить практический анализ финансовых результатов предприятия, необходимо выбрать методику его проведения.

Головные ученые-экономисты в области финансового анализа рассматривают значительное количество методологических подходов к анализу финансовых результатов в различных аспектах и с разной степенью детализации. Большинство авторов подчеркивают, что анализ финансовых результатов является одним из значимых элементов финансового анализа деятельности предприятия и предлагают сначала проанализировать общую оценку величины и состава прибыли. Они изложены в учебных пособиях Г.В. Савицкой «Экономический анализ», пособии «Экономический анализ», изданном под редакцией М.И. Баканова и А.Д. Шеремета, а также в ряде учебных пособий и монографий В.В. Бочарова.

По мнению Савицкой Г. В. финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности, поэтому анализ финансовых результатов деятельности предприятия необходимо осуществлять по следующим этапам:

1. Оценка состава и динамики прибыли. Здесь необходимо изучить состав, структуру, динамику прибыли и выполнение плана за отчетный год.

2. Факторный анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг. На данном этапе следует рассмотреть изменение прибыли от реализации под влиянием таких факторов, как объем реализации продукции, структура реализации, изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции, цена на материалы и тарифы на услуги.

3. Анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня среднереализационных цен.

4. Анализ прочих финансовых доходов и расходов.

5. Анализ рентабельности предприятия.

6. Анализ использования прибыли [2].

А. Д. Шеремет, в свою очередь, рекомендует проводить анализ прибыли и рентабельности продукции в следующей последовательности:

– формирование показателей, которые отражают финансовые результаты деятельности организации;

– анализ по абсолютным и относительным показателям прибыли;

– исследование влияния на величину прибыли и рентабельность продаж различных факторов, которые подразделяются на внешние и группу внутренних факторов;

– изучение влияния инфляции на финансовые результаты от продаж продукции;

– оценка качества прибыли;

– анализ рентабельности активов предприятия;

– маржинальный анализ прибыли [3].

Согласно Пожидаевой Т.А. методика анализа финансовых результатов коммерческой организации должна осуществляться по следующим основным направлениям:

1) анализ состава и структуры доходов и расходов организации;

2) структура и динамика чистой прибыли предприятия;

3) анализ прибыли от продаж;

4) оценка прочих финансовых доходов и расходов;

5) анализ рентабельности обычных видов деятельности [1].

Согласно данной методике объектами анализа выступает прибыль от продаж, совокупная прибыль, полная себестоимость реализованной продукции, объем и структура реализованной продукции, цены на продукцию.

Таким образом, методики анализа финансовых результатов предлагаются многими авторами. Вместе с тем анализ специальной литературы принуждает сделать вывод о том, что у различных авторов методики анализа финансовых результатов предприятия в большинстве своем имеют сходства.

Однако, наиболее эффективной, на наш взгляд, является методика анализа финансовых результатов, предложенная В.В. Бочаровым, сущность которой состоит из трех последовательных этапов:

1) горизонтальный анализ, который предполагает изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным;

2) структурный анализ соответствующих статей (в процентах);

3) факторный анализ, т.е. исследование влияния отдельных факторов на финансовый результат коммерческой организации [1].

Горизонтальный и структурный анализ не представляют особой сложности, особого внимания заслуживает третий этап, который начинается с анализа показателя прибыли до налогообложения, т.е. определение влияния каждого элемента, входящих в расчете прибыли (убытка) до налогообложения.

Подводя итог вышесказанному, методика анализа финансовых результатов коммерческой организации, на наш взгляд, должен состоять в следующем: анализ финансовых результатов следует проводить, соблюдая логику движения от общего к частному и далее, к определению влияния частного на общее. Другими словами, сначала нужно оценить динамику, структуру финансовых результатов, проанализировать их изменения в отчетном периоде по отношению к базисному периоду; выявить факторы, которые привели к изменениям этих показателей. Далее необходимо провести подробный анализ показателей, характеризующих состояние финансовых результатов на основе фундаментального изучения частных показателей и выявления резервов роста прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пожидаева, Т.А.* Анализ финансовой отчетности : учебное пособие. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2008. 320 с.

2. *Савицкая, Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 6-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2017. 378 с.

3. *Шеремет, А.Д.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2016. 208 с.

УДК 658.15:334.012.63/.64

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Урманчеева Я.З.

Научный руководитель **Лохтина Л.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время малое предпринимательство во многих странах является одним из важнейших секторов экономики. По сравнению с развитыми странами роль малого и среднего бизнеса в экономике России не столь значима, но из года в год в последнее время он укрепляет свои позиции. На 1января 2015 г. по данным Росстата, в Российской Федерации было зарегистрировано 6037 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, на которых занято 17 729,2 тыс. человек, а общий оборот (выручка) от реализации товаров (работ и услуг) составил 36306,9 млрд. рублей. Каждый четвертый работник в целом занят в секторе малого и среднего бизнеса. При этом на предприятиях малого и среднего бизнеса занято 12,2 млн. человек (69,1%), у индивидуальных предпринимателей -5,45 млн. человек (30,9%). Доля оборота продукции и услуг, производимых субъектами малого и среднего бизнеса, в общем объеме оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране, составляет около 25 %.

Малое предпринимательство не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная в силу своих размеров форма хозяйствования [1].

На современном этапе развития экономики России одной из основных задач является развитие отечественных предприятий за счет эффективных и действенных механизмов. Нужно развивать потенциал малых и средних предприятий и создавать условия для улучшения их деятельности [2].

Эта форма деятельности создает лучшие возможности для предпринимательства и творчества. Поскольку для малого бизнеса находится место на рынке, он расширяется, поддерживая конкуренцию, что ведет к увеличению производительности и реальному экономическому росту. Все организации помещают капитал в активы, ищут финансовые средства, стремятся к прибыльной деятельности. Проблемы малых организаций непохожи на проблемы, с которыми сталкиваются большие предприятия. Основные особенности финансового менеджмента связаны с формированием и использованием капитала, инвестиционным и инновационным управлением.

Наиболее распространенными направлениями деятельности малых предприятий являются торговля, услуги, ремонтные и строительные работы, индивидуальное производство, ресторанный и гостиничный бизнес. Однако в последнее время формируется новый тип предприятий ма-

© Урманчеева Я.З., 2017

лого бизнеса в растущем секторе экономики — предприятия, работающие в областях высоких технологий (электронике, компьютерной технике, системах информации). Эти предприятия развиваются ускоренными темпами и в последствии могут перерасти в крупные предприятия [3].

Задача малой организации с ориентацией на расширение – осуществлять бизнес наиболее эффективным образом. Темпы роста таких организаций быстрее, чем крупных. Для них возникает необходимость приема большего количества новых работников. Зачастую предприниматели, открывающие техническую фирму, не могут эффективно управлять большим числом сотрудников. Многие основатели фирм, будучи их руководителями, успешно справляясь с практической работой, абсолютно не годятся в руководители.

Доступ на финансовый и денежный рынки для малых предприятий чрезвычайно затруднителен. Об эмиссии акций речи быть не может, а получить кредит не удается не только из-за его дороговизны, но и вследствие рискованного финансового положения предприятия и отсутствия кредитной истории. В таких условиях малому бизнесу остается уповать лишь на талант руководителя, его ловкость, изобретательность и связи в получении достаточного объема денежных средств для текущей деятельности и стратегических проектов. В большей части малых предприятий, с ориентацией на расширение, специализирующихся в области высоких технологий, прирост активов обгоняет рост нераспределенной прибыли. Средства, помещенные в дебиторскую задолженность, запасы, основные фонды в процентном выражении обычно больше, чем размер нераспределенной прибыли. Проблема в какой-то степени решается за счет аренды зданий и оборудования, интенсивного использования работающих, а не капитала [4].

Если рост активов превышает рост нераспределенной прибыли, задолженность растет на покрытие этой разницы в форме банковского кредита или увеличения степени использования кредиторской задолженности по расчетам.

Малое предприятие ограничено в выборе источников финансирования. Несбалансированный рост, увеличение долговых показателей порождают вопросы увеличения собственного капитала, или ограничение темпа роста бизнеса. Собственный капитал зачастую предоставляют собственники венчурного капитала. Проблема сбалансированного финансового роста возникает раньше, чем у крупных предприятий. Великое множество рисков, сопряженных с основанием и ведением ориентированной на расширение компании высоких технологий, сопровождает малые предприятия [5].

Финансовое руководство традиционной малой фирмой существенно отличается от управления крупной или даже пусть маленькой, но ориентированной на расширение компанией в области высоких технологий. Весь капитал формируется за счет владельцев, а также прибылей от бизнеса.

Предприятию малого бизнеса требуется больше наличности, чем большой, которая экономит за счет роста масштабов производства, а кроме того, небольшая компания имеет меньшие размеры запасов на складе из-за разницы подходов к ведению бизнеса. Показатель складского товарооборота гораздо больше, чем у крупной фирмы, что также дока-

зывает разницу их природы. Что касается финансирования, то малый бизнес основывается преимущественно на заемных средствах и в меньшей степени на собственном капитале, в отличие от больших компаний. Данная взаимосвязь отражает трудность накопления своего капитала. Кроме того, менее прибылен сбыт. Таким образом, главное, в чем различаются компании этих двух видов – маленькие в большей степени зависят от заемных средств и располагают меньшими запасами на складе при большем их обороте. Типичное малое предприятие в основном уделяет внимание управлению оборотным капиталом. Основная задача – умелое планирование денежных потоков, управление дебиторской задолженностью и запасами [6].

В рамках малого бизнеса возможны особые виды финансирования, а именно: ссуды, венчурный капитал, особые предложения, включая предложения от отдельных граждан. Венчурный капитал представляет собой деньги, помещенные в новый бизнес, иногда в форме долговых обязательств, чаще – обыкновенных акций. Почти всегда данный капитал не регистрируется ряд лет. Известные как записанный капитал эти долговые обязательства (обыкновенные акции) не могут быть проданы, пока их выпуск не зарегистрирован; следовательно, несколько лет они не обладают ликвидностью.

В финансовом менеджменте малых и средних предприятий имеются свои особенности, заключающиеся в следующем:

На предприятиях малого и среднего бизнеса функции финансового менеджера выполняет, как правило, гл. бухгалтер совместно с руководителем организации. Для их выполнения достаточно квалификации бухгалтера или экономиста, так как финансовые операции не выходят за рамки обычных безналичных расчетов, основой которых является денежный оборот.

С точки зрения финансового менеджмента, предприятия малого бизнеса можно разделить на две категории: предприятия малого бизнеса входящие в структуру объединений (холдинги, консорциумы и т. д.) и предприятия малого бизнеса, находящиеся в конкурентных условиях. Это также накладывает отпечаток на организацию управления финансовыми ресурсами предприятия.

Способы организации структуры управления финансами малого бизнеса специфичны. Среди них можно выделить следующие: совмещение должностей; передача финансового управления в специализированную организацию, так называемый аутсорсинг.

Анализ финансового положения малых и средних предприятий, осуществляемый на основе данных бухгалтерской отчетности, позволяет отследить тенденции ее развития, дать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой деятельности. Он служит связующим звеном между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью фирмы.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Надыршина, А.Л.* Развитие системы финансового менеджмента малых и средних предприятий // Финансовые исследования. 2011. № 1. С. 110.

2. *Абдуллаев, Ф.Ф.* Развитие финансового менеджмента и его роль на уровне среднего предприятия // Отраслевая экономика (44) УЭкС. 2012. № 8.

3. *Развитие* и поддержка малого и среднего бизнеса // Свое дело медиа. 2013. № 5 (33). С. 8.
4. *Белов, А.Г.* Управление эффективностью в малом и среднем бизнесе и функциональная автоматизация http://www.kpilib.ru.
5. *Стришко, Д.Н.* Повышение эффективности финансового менеджмента при проведении реинжиниринга бизнес-процессов на предприятии // Финансовые исследования. 2010. № 2 (27). С. 111–114.
6. *Консалтинг* для малого бизнеса. Деловой мир [Электронный ресурс]. http://delovoymir.biz.

УДК 658.15

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Устинов Н.В.

Научный руководитель **Солдаткина С.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Издержки предприятия питания являются важнейшим качественным показателем, характеризующим производственно – сбытовую деятельность. В ООО «Премиум Клаб» нет специализированного отдела, занимающегося управлением издержками, ответственными за данный процесс являются заведующие различных отделов предприятия. Процесс управления издержками на ООО «Премиум Клаб» состоит из таких этапов, как: анализ динамики и структуры текущих издержек, а также системы их планирования.

Анализ издержек обычно начинают с изучения видов затрат и калькуляционных статей. В 2016 году по сравнению с 2014 годом издержки ООО «Премиум Клаб» увеличились на 36360 тыс. руб., или на 59,4 %. Наибольший рост наблюдается по внереализационным расходам, которые за исследуемый период повысились на 3238 тыс. руб., среди них прочие расходы – в 3,0 раза, размер текущих налоговых платежей (в том числе постоянные налоговые обязательства) – в 3,7 раза. В тоже время, можно отметить, что доля внереализационных расходов в общих расходах ООО «Премиум Клаб» занимает незначительное место и в 2016 году составила 5,3%. За исследуемый период существенный прирост обеспечен по расходам, связанным с закупкой сырья для изготовления продукции собственного производства и товаров для перепродажи материалов – на 60,3%, или на 15392 тыс. руб. и издержкам производства и обращения – на 17730 тыс. руб., или на 52,5 %.

В процессе анализа необходимо также оценить изменения в структуре расходов. В общей структуре затрат практически не изменился удельный вес расходов, связанных с закупкой сырья для изготовления продукции собственного производства и товаров для перепродажи, тогда как доля внереализационных расходов в 2016 году по сравнению с 2014 годом возросла с 3,1 % до 5,3 %. Значительный прирост своей доли в структуре внереализационных расходов обеспечили налоговые платежи и прочие

© Устинов Н.В., 2017

расходы. На 2,4 процентных пункта в анализируемом периоде уменьшился удельный вес издержек производства и обращения в общей структуре затрат ООО «Премиум Клаб». Так как на предприятиях общественного питания основными видам расходов считаются затраты, связанные с производством, обеспечением потребления и реализацией, то в дальнейшем анализе расходов ООО «Премиум Клаб» акцентировать внимание необходимо именно на эти затраты.

Нибольший уровень в обороте ООО «Премиум Клаб» занимают издержки производства и обращения – 53,9 % в 2016 году и 51,5 % в 2014 году. За анализируемый период незначительно, а именно, на 0,2 процентных пункта повысился уровень в обороте предприятия расходов, связанных с приобретением сырья и товаров. Издержки производства и обращения на предприятиях питания принято делить на 15 калькуляционных статей. Наибольший уровень в обороте ООО «Премиум Клаб» имеют расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды – 25,9 % в 2016 году и 23,0 % в 2014 году (снижение на 11,2 %).

По остальным калькуляционным статьям издержек производства и обращения существенных изменений не произошло. Помимо расходов, связанных с содержанием трудовых ресурсов предприятия, значительный уровень в обороте ООО «Премиум Клаб» занимают расходы на приобретение газа и энергоресурсов для производственных нужд – 7,8 % в 2016 году (–0,2 процентных пункта по сравнению с 2014 годом), расходы на содержание основных средств – 9,2 % в 2016 году (+0,8 процентных пункта по сравнению с 2014 годом) в совокупности, расходы на транспортировку товаров – 4,2 % в 2016 году и 4,0 % в 2014 году. По остальным статьям уровень расходов в обороте предприятия составляет от 0,2 % до 2,7 %. В целом по предприятию общая сумма расходов на закупку сырья, товаров, производство, потребление и реализацию повысилась на 33122 тыс. руб., а уровень в обороте ООО «Премиум Клаб», наоборот, снизился на 2,2 процентных пункта с 94,6 % в 2014 году до 92,4 % в 2016 году. В тоже время объем внереализационных расходов повысился с 1885 тыс. руб. в 2016 году до 5123 тыс. руб. в 2016 году, или на 3238 тыс. руб., а их уровень в обороте предприятия возрос с на 2,1 процентных пункта и составил в 2016 году 5,1 %, таким образом расходы ООО «Премиум Клаб» в основном формируются за счет затрат, связанных с производством и реализацией продукции.

Издержки производства и обращения в ООО «Премиум Клаб» за три исследуемых года возросли на 17730 тыс. руб., или на 52,4 %. Наибольший удельный вес в структуре издержек производства и обращения занимают расходы, связанные с содержанием трудовых ресурсов – 47,9 % в 2014 году и 44,7 % в 2016 году, что меньше 2014 года на 6,7 %, при этом их общая сумма возросла на 6842 тыс. руб. На втором месте находятся расходы, связанные с содержанием основных средств, общая сумма которых в 2016 году составила 9271 тыс. руб. (доля 18,0 %), что больше 2014 года на 3935 тыс. руб., а доля – на 2,2 процентных пункта.

Третье место в структуре издержек производства и обращения занимают расходы на топливо, газ и электроэнергии для производственных нужд – 15,2 % в 2016 году (7830 тыс. руб.) и 14,8 % в 2014 году (5 000 тыс. руб.).

На четвертом месте находятся расходы, связанные с транспортировкой продукции, общая сумма которых за исследуемый период возросла на 1690 тыс. руб., а удельный вес – на 9,3 %.

С долей в 5,2 в 2016 году и 4,2% в 2014 году пятое место в структуре издержек производства и обращения занимают прочие расходы (ведение кассового хозяйства, расходы на связь и др.).

На все остальные виды затрат приходится менее 15,0 % общей суммы расходов, связанных с организацией производства потребления и реализации продукции общественного питания (без учета стоимости сырья и покупных товаров). Следует отметить, что за исследуемый период структура издержек производства и реализации существенно не изменилась, отклонения составили от –0,3 процентных пункта до 1,0 процентного пункта за исключением расходов, связанных с содержанием трудовых ресурсов, доля которых уменьшилась на 3,2 процентных пункта, при этом уровень оплаты труда в целом по предприятию в исследуемом периоде существенно возрос.

Составной частью управления издержками предприятия питания является оценка система планирования затрат. Планирование издержек в ООО «Премиум Клаб» начинают с подготовки сметы затрат на год в четвертом квартале предыдущего периода перед плановым годом. Затем ежемесячно сотрудники бухгалтерии, специалист по маркетингу и заведующий производством составляют отчет о его выполнении. Смета издержек производства и обращения составляется и отражает общую структуру затрат, связанных с производством и реализацией продукции (без учета стоимости сырья и покупных товаров). По результатам работы ООО «Премиум Клаб» в 2014–2016 годах фактические издержки производства и обращения были выше плановых. Наибольшее отклонение в 2014 году имеется по статьям «Расходы на рекламу», «Расходы на тару», «Проценты за пользование кредитом» – 12,7 %, «Расходы на топливо, газ и энергоресурсы для производственных нужд» – 11,1 % и «расходы на оплату труда» – 6,8%, что во многом объясняется наличием инфляционных процессов и ростом цен топливо и др. В 2015 году наибольшее отклонение наблюдается по статьям: транспортные расходы, расходы на топливно – энергетические ресурсы, на выплату процентов по кредитам и займам, за аренду, в 2016 году – расходы на топливно – сырьевые ресурсы, на рекламу, налоговые платежи и пр. Сложившуюся тенденцию можно объяснить также недостатками в области планирования и мониторинга рынка, которые необходимо устранить. Например, в ООО «Премиум Клаб» можно ввести в штат специалиста по планированию.

Следующим шагом оценки управления издержками предприятия является анализ плановой калькуляции затрат по отдельным видам продукции. Для примера приведем данные по видам продукции, выпускаемым в ООО «Премиум Клаб».

Обобщив вышеизложенный материал, можно отметить, что проведенное исследование процесса управления издержками ООО «Премиум Клаб» показал, что издержки предприятия можно разделить на три вида: расходы на закупку сырья и товаров для перепродажи, издержки производства и обращения (15 калькуляционных статей), внереализационные расходы. За исследуемый период общий объем издержек в ООО «Преми-

ум Клаб» увеличился на 36 360 тыс. руб., или на 59,4 %, в том числе стоимость сырья и покупных товаров – на 60,3, издержки производства и обращения – на 52,5 % и внереализационные расходы – в 2,7 раза. В общей структуре издержек ООО «Премиум Клаб» на стоимость сырья и товаров, а также издержки производства и обращения приходится около 95,0 %, их уровень в товарообороте предприятия снизился с 2014 по 2016 год с 94,6 % до 92,4 %. Наибольший уровень в структуре издержек производства и обращения предприятия занимают расходы, связанные с содержанием трудовых ресурсов – около 50,0 %. Наибольший уровень в обороте ООО «Премиум Клаб» имеют расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды – 25,9 % в 2014 году и 23,0 % в 2016 году (снижение на 11,2 %). Кроме них, значительный уровень в обороте ООО «Премиум Клаб» занимают расходы на приобретение газа и энергоресурсов для производственных нужд – 7,8 % в 2016 году (-0,2 процентных пункта по сравнению с 2014 годом), расходы на содержание основных средств – 9,2 % в 2016 году (+0,8 процентных пункта по сравнению с 2014 годом) в совокупности, расходы на транспортировку товаров – 4,2 % в 2016 году и 4,0 % в 2014 году. Анализ системы планирования издержек свидетельствует о том, что в течение всего исследуемого периода существует перевыполнение плановых показателей по всем видам издержек, то есть фактическая себестоимость выше плановой. Данная ситуация предполагает поиск направлений по улучшению управления издержками, в части планирования расходов и выявления резервов по их оптимизации.

УДК 658.15

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Устинов Н.В.

Научный руководитель **Солдаткина С.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современных условиях нестабильности экономической ситуации, повышения конкуренции на рынке и уменьшения доходов, приобретает все большую актуальность поиск действенных методов управления хозяйственной деятельностью. При этих условиях стабильность и развитие любого предприятия зависит прежде всего от создания эффективной системы управления затратами. Эффективное управление затратами является действующим инструментом повышения прозрачности и эффективности деятельности предприятия и его структурных подразделений и возможно только на основе комплексного и системного подхода к решению проблемы, то есть на основе системы управления затратами предприятия.

Затраты – это денежная форма потраченных за определенный период задействованных факторов производства, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и реализационной деятельности.

© Устинов Н.В., 2017

Управление затратами – это динамический процесс, включающий управленческие действия, цель которых заключается в достижении высокого экономического результата деятельности предприятия. Недооценка роли управления затратами предопределяет значительные затраты предприятия, что в конечном итоге, негативно влияет на уровень производственных затрат и на результаты финансового состояния предприятия [1].

Управление затратами на предприятии предусматривает выполнение всех функций управления, то есть функции должны реализовываться через элементы управленческого процесса. Существующие системы и методы управления затратами можно разделить на традиционные и современные. К традиционным методам управления затратами относятся: попроцесный; позаказный; попередельный и нормативный методы. Современные системы представлены такими как: стандарт-кост, директ-костинг, метод учета себестоимости (АВС), и другие.

Чаще всего на предприятиях применяются традиционные методы, но в современных условиях рыночной экономики употребления лишь традиционных методов управления затратами недостаточно, в связи с чем, следует воспользоваться на примере зарубежных стран новыми современными системами управления затратами [3].

Самой распространенной среди современных систем выступает система «стандарт-кост». Сущность этой системы заключается в том, что на основе установленных стандартов можно предварительно определить сумму ожидаемых затрат на производство и реализацию изделий и вычислить себестоимость единицы изделия для определения цен. При этой системе информация об имеющихся отклонениях используется руководством для принятия им оперативных управленческих решений [3].

В отличие от «стандарт-кост», особенностью системы «директ–костинг» является то, что она основана на классификации затрат на постоянные и переменные. В этой системе себестоимость производственной продукции учитывается и планируется лишь в части переменных затрат. Постоянные затраты не включают в расчет себестоимости изделий, а как затраты данного периода списывают из полученной прибыли в течение того периода, в которой они были выработаны [2].

Еще одной из современных систем управления является система АВС (Activity Based Costing), которая заключается в распределении номенклатуры реализованных товарно-материальных ценностей на 3 неравных группы А, В и С. Эта система основана на принципе: продукция потребляет виды деятельности, а производственная деятельность потребляет ресурсы. Для определения стоимости определяются формирующие затраты факторы, которые связывают конкретные виды деятельности и соответствующие затраты, а также выступают мерилом деятельности, поскольку затраты изменяются пропорционально масштабу деятельности [4].

Для обеспечения эффективной деятельности любого предприятия необходимо изучать соотношение объема производства (реализации) продукции с затратами и прибылью. С этой целью следует проводить анализ точки безубыточности, который служит одним из важнейших способов решения многих проблем управления, поскольку при комбинированном применении с другими методами анализа его точность вполне достаточна для обоснования управленческих решений в реальной жизни.

Точка безубыточности – это тот уровень, которого необходимо достичь предприятию, чтобы не иметь убытка (полностью возместить все затраты), то есть это тот рубеж, который предприятие должно достичь, чтобы не обанкротиться. Исходным в определении точки безубыточности является исследование структуры затрат и выделения среди них постоянных и переменных. При этом следует внимательно разделять величину постоянных и переменных затрат, поскольку при их неточном определении получается неверный результат относительно формирования точки безубыточности.

Также при современных условиях для повышения эффективности функционирования предприятий необходимо применение современных методик диагностики и управления затратами предприятия, среди которых особенного внимания заслуживает функционально стоимостный анализ (ФСА) как эффективный способ выявления резервов расходования материальных, трудовых и денежных ресурсов и, соответственно, снижение затрат [4].

Функционально стоимостный анализ (ФВА) – это практический метод комплексного системного исследования объектов, направленный на обеспечение минимальных затрат на производство, реализацию или эксплуатацию, при обеспечении необходимых потребительских свойств [4].

Главной целью проведения данного вида анализа является выявление резервов снижения затрат за счет более эффективных вариантов производства, лучшего соотношения, между потребительской стоимостью изделия и затратами на его изготовление [4]. Он базируется на поиске способов снижения материало-, энерго- и трудоемкости продукции. При формировании стратегии управления предприятием, и в том числе, стратегии управления затратами, немаловажным является необходимость принимать во внимание особенности жизненного цикла продукта, поскольку именно выпускаемый продукт является главным источником текущей прибыли и будущих денежных потоков предприятия.

В итоге, следует отметить, что повышение роли управления затратами в современных условиях предопределено необходимостью достижения каждым предприятием оптимального уровня затрат на производство и реализацию продукции, от которого зависит его успешная деятельность. Обеспечение оптимального уровня затрат даст возможность создать надлежащие условия для роста конкурентоспособности продукции, а также появится почва для долгосрочного и экономического роста предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баканов, М.И.* Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2015. 536 с.

2. *Друри, К.* Учет затрат методом стандарт-кост. М.: Аудит, ЮНИТИ, 2016. 224 с.

3. *Козаченко, А.В.* Методы управления затратами [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2010/11/10/metody_upravlenija_zatratami.html (Дата обращения 17.03.2017г.).

4. *Организация* ФСА на предприятии / под редакцией Е.П. Крыжановская, В.В. Муравская и др. М.: Финансы и статистика, 2014. 128 с.

УДК 65.011.46

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Чернейкина А.А.

Научный руководитель **Бутылина М.П.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Целью трудовой деятельности является получение результата, например, производство продукции или услуг. Для любого работника имеет значение плодотворность этого результата, то есть количество произведенной продукции (услуг) за единицу рабочего времени (час, день, месяц, год). Продуктивность труда измеряют с помощью показателя производительности труда. От ее уровня и динамики зависят в той или иной степени все основные показатели работы предприятия: объем производства продукции, численность работников, фонд заработной платы, снижение себестоимости продукции, размер прибыли, уровень рентабельности и т. д. Снижение темпов роста производительности труда отрицательно сказывается практически на всех сторонах производственно-хозяйственной деятельности предприятия. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения эффективности деятельности предприятия в целом. Данная ситуация обуславливает необходимость тщательного анализа факторов и путей повышения производительности труда.

Исходя из вышеуказанного, разработка мероприятий, ориентированных на повышение производительности труда на предприятии должна сочетать два направления: а) мотивационное и б) техническое, то есть усиление заинтересованности в повышении производительности труда и обеспечение условий ее роста. При этом техническое содержание определяется связью с факторами производства, то есть увеличивающиеся возможности технологии и техники реализуются под воздействием организации труда и его оплаты, производства и управления в сочетании с ними. Последние обеспечивают интеграцию и направленное функционирование всей совокупности производительных сил.

Резервы повышения производительности труда подразделяются на внешние и внутренние. Внешними резервами являются те, которые не зависят от самого предприятия. К ним можно отнести, например, уровень оплаты труда в стране и в отрасли. Внутренними резервами являются те, на которые предприятие может воздействовать для достижения своих целей. Число внутренних резервов, влияющих на производительность труда на предприятии, достаточно большое, но в качестве основных выступают: способ хозяйствования, то есть, является ли предприятие юридически самостоятельным; уровень образования и квалификации работников, определяющих трудовой потенциал коллектива; система материального стимулирования; организация труда; структура кадров предприятия; эффективное использование рабочего времени; изменение стоимостной оценки продукции; снижение трудоемкости.

© Чернейкина А.А., 2017

Таким образом, резервами, обуславливающими повышение производительности труда на предприятии могут быть: сокращение потерь рабочего времени, целодневных простоев, численности персонала, а также улучшение системы стимулирования персонала, что будет способствовать дальнейшему росту производительности труда и выполнению плана по обеспечению необходимого объема выработки.

Исходя из вышерассмотренных резервов, можно отметить, что основные пути повышения производительности труда для ООО «Рассвет» заключаются в следующем:

– дальнейшее увеличение среднечасовой выработки продукции каждым работником предприятия;

– увеличение дней и часов, отработанных работниками предприятия за счет своевременного и полного обеспечения работников предприятия оборудованием и сельхозтехникой, транспортными средствами, запасными частями, ГСМ водителей, семенным материалом и др;

– обеспечение ритмичности поступления семенного материала и кормов в процесс выполнения работ, а также изменение структуры произведенной продукции. Так, наибольший уровень прибыли от продаж и рентабельности продаж был обеспечен предприятием в 2013 году, когда структура произведенной продукции выглядела следующим образом: растениеводство – 40,6 %, животноводство – 45,4 %, прочая продукция – 14,0%. Как видно по рассмотренным выше данным, изменение структуры произведенной продукции в 2014 году привело к ухудшению финансовых результатов и показателей рентабельности. Таким образом, ООО «Рассвет» лучше придерживаться структуры валовой продукции 2013 года;

– улучшение организации производства и труда путем сокращения внутрисменных потерь рабочего времени и целодневных простоев, уменьшения числа работников, не выполняющих поставленные перед ними задачи, в том числе и по сдельным нормам выработки;

– снижение затрат труда на обслуживание единицы скота в животноводстве. Так, в 2014 году по сравнению с 2013 годом указанные расходы увеличились на исследуемом объекте на 8,3% с 0,24 чел. – часов на 1 голову до 0,26 чел. – часов на 1 голову, тогда как в 2013 году по сравнению с 2012 годом – на 4,3%. Снизить трудоемкость продукции можно за счет повышения технического уровня производства в результате внедрения новых видов оборудования, транспортных средств и спецтехники для обслуживания технологических процессов;

– особое значение в деле повышения производительности труда имеют личные качества работников, уровень их квалификации, образование и опыт практической работы. Поэтому постоянно необходимо организовывать процесс повышения квалификации кадров. Новые, целенаправленно получаемые и используемые знания позволят применять новые более эффективные методы организации производства;

– существенным фактором роста производительности труда является организация своевременной и полной его оплаты, в частности, ее уровень и связь с заранее обозначенными целями, а также создание эффективно функционирующего механизма мотивации труда и развитие действенной системы социальных гарантий и социальной защиты.

УДК 65.011

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Юрченко М.Н.

Научный руководитель **Волгина И.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Информационным потоком называется физическое перемещение информации от одного сотрудника к другому или от одного подразделения к другому. Главной целью работы с информационными потоками является оптимизация работы хозяйствующего субъекта, повышение эффективности его деятельности.

Одной из задач развития системы информационных потоков является развитие и углубление связей между структурными подразделениями хозяйствующего субъекта. Установленные связи представляют собой обмен между подразделениями знаниями, технологиями, идеями, оценками, документами, текущей информацией. В качестве исследуемого объекта хозяйственной деятельности рассмотрим кредитное банковское учреждение. В настоящее время, как показывают исследования, практически все структурные подразделения банка испытывают недостаток в информации. А существующие информационные потоки между структурными подразделениями банка, как правило, не регламентированы, не формализованы, часто не отражают многие потребности сотрудников банка. Очень часто сотрудники не владеют общей ситуацией в банке, иногда не представляют, чем занимаются служащие других структурных подразделений, что затрудняет решение общих задач по представлению банковских услуг потребителям.

Каждый отдел банка должен установить, какая информация, в каком виде и с какой периодичностью должна поступать из других отделов. Структура таких информационных потоков должна постоянно уточняться и корректироваться.

Положительно на развитие системы информационных потоков сказывается дальнейшая внутренняя и внешняя компьютеризация банковской системы. Но здесь не следует забывать, что компьютерная сеть является лишь техническим средством, но оно не управляет информацией. Принципиально изменить ситуацию сможет лишь постоянная корректировка структуры и содержания информационной системы банка. Движение информационных потоков не может сводиться только к обмену документацией и вводом ее в компьютерную сеть. Не менее важна информация по аналитическим и прогностическим оценкам рынка кредита, фондового рынка и др. Так, к примеру, изменения на валютном рынке могут существенно повлиять на работу многих структурных подразделений. Специалисты по валютным операциям, владея такой информацией, могут повлиять на проведение упреждающих действий специалистов других отделов банка. Любой отдел, представляя банковские услуги в своей обла-

© Юрченко М.Н., 2017

сти, может в целом помогать банку как единому организму учитывать все происходящие изменения.

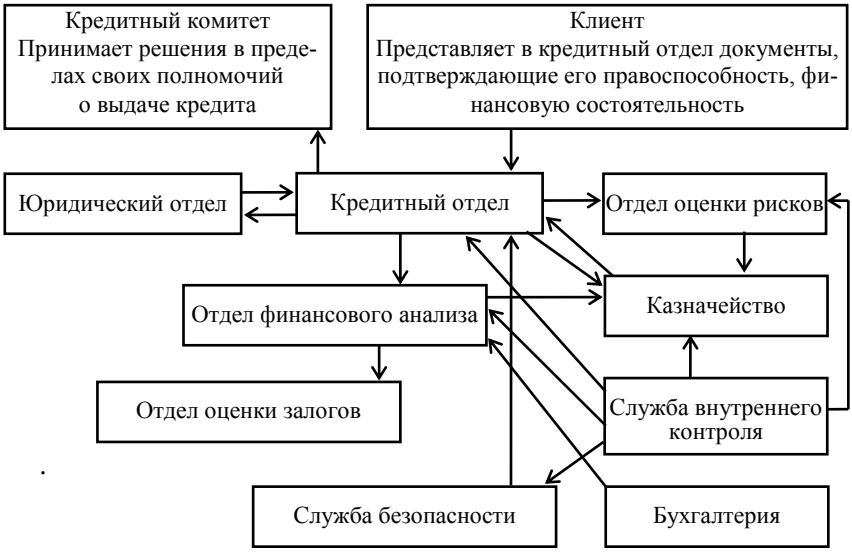
Полагаем, что такой подход позволить повысить эффективность хозяйственной деятельности субъекта, более гибко управлять балансом банка, постоянно вносить коррективы, менять приоритеты в зависимости от доходности той или иной сферы банковской деятельности.

Правильный выбор или разработка программных продуктов для автоматизации информационных потоков в рамках информационных систем – первейшая задача современных организаций. Для проведения совещаний нужно иметь автоматизированные офисы, а для выполнения технологических процессов – АИС (в том числе АСУ), функционирующие в рамках определенных предметных областей, организаций, производств и т. д. Введение новых безбумажных технологий, использующих ЭВМ и новые организационные формы их применения, повышает требования к защите информации при оперативности информационного обмена. Так в многоуровневых системах организационного управления, таких как банки, налоговые службы и т. п., информационное обеспечение представляет собой сеть Банков данных, в которых эти требования обеспечиваются.

Сегодня многие экономисты ведут исследования по оценке эффективности внедрения различных программных продуктов. Выявлено ряд систем, отвечающих требованиям функциональности и масштабируемости: система «Галактика» корпорации «Галактика», система «Парус» компании «Парус», система БЭСТ-ПРО компании «Интеллект-Сервис» [2, с. 50].Разделяем мнение автора статьи «Информационные потоки как фактор производства» доктора технических наук Минакова В.Ф. о том, что использование в автоматических системах, предоставляющих услуги без участия персонала по запросам пользователей, проявляются свойства информации, которые замещают другие факторы производства, например, труд персонала. Особенно широкое распространение автоматизация технологических процессов получила в банковском деле, в электронной коммерции. Терминальное обслуживание, Интернет-банкинг, работа банкоматов не требуют затрат труда сотрудников. Следовательно, обоснованно полагать, что информация является фактором производства при его автоматизации [3].

Развитие системы информационных потоков предполагает четкое распределение функциональных обязанностей всех структурных подразделений. Аналитическую работу и прогностическую работу выполняет специалист-аналитик. Отсутствие рациональных систем движения информационных потоков в хозяйствующих субъектах часто приводит к тому, что даже относительно хорошая аналитическая информация, представленная одними отделами, в других отделах теряет свой смысл, так как работники этих отделов не умеют правильно использовать эту информацию. Поэтому овладеть в частности несложным аналитическим инструментариемдолжен каждый отдел.

В частности, с целью дальнейшего развития системы информационных потоков предлагаем создатьметодологическое и организационное обеспечение описанных процессов каждого структурного подразделения банка. Схематично это будет выглядеть следующим образом (рисунок).



На рисунке представлено движение информационных потоков между структурными подразделениями банка. За информационный поток берется информация, которая рассматривается в процессе ее движения в пространстве и времени в определенном направлении.Информация от клиента поступает в кредитный отдел. Все виды документов, требования к их оформлению устанавливаются при согласовании юридического отдела. Юридический отдел занимается оценкой и анализом правоустанавливающих документов, определяет наличие или отсутствие полномочий у заемщика, разрабатывает типовые договоры кредитования. Кредитный отдел, принимая и рассматривая заявки клиентов, тесно взаимодействует с другими отделами. При взаимодействие с отделом оценки рисков, определяется группа риска, категория качества кредита, обеспечение кредита и резерв на возможные потери. При финансировании крупных и долгосрочных кредитов информационный поток в кредитный отдел поступает из казначейства. Отдел по оценке залогов представляет информацию оценки имущества клиента, по обеспечению кредита. Информационный поток, поступающий из отдела финансового анализа, позволяет учитывать расчетные показатели рентабельности кредита с привлечением ресурсов. Определение показателей финансового состояния организации позволяет установить, насколько правильно кредитное учреждение управляло своими финансовыми ресурсами, насколько оптимально сочетала собственные и заемные источники и использовала свой собственный капитал, насколько рационально выстраивались отношения с дебиторами, кредиторами, другими коммерческими банками, акционерами, клиентами [1, с.19]. Вся информация о заключении кредитов с юридическими и физическими лицами, поступающая в бухгалтерию, отражается по счетам и на ее основе составляется бухгалтерская отчетность.

С информационными потоками непосредственно работает служба безопасности банка, которая также занимается вопросами предотвращения угроз безопасности банка, защиты законных интересов кредитной организации от противоправных посягательств, охраны жизни и здоровья персонала, недопущения хищения финансовых и материально-технических средств, уничтожения имущества и ценностей, разглашения, утраты, утечки, искажения и уничтожения служебной информации, нарушения работы технических средств, обеспечения производственной деятельности, включая и средства информатизации.Достоверность и объективность движущихся информационных потоков прямо и косвенно влияют на результативную деятельность хозяйствующего субъекта.

Предлагаемая модель движения информационных потоков даст возможность системно оценить необходимые потоки, с помощью которыхустановливаются взаимосвязи и зависимости между структурными подразделениями и тем самым повысить эффективность хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Волгина, И.В.* Системный подход в анализе финансового состояния компании //Интеграция образования в условиях инновационной экономики: матер. Междунар. научно-практической конференции: в 2 ч. отв. ред. Б.Ф.Кевбрин; Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2014. С. 18–20.

2. *Маслова, А.А.* Особенности системы управления информационными потоками предприятия // Научный поиск в современном мире, сборник материалов 7-й междунар. науч.-практ. конф. 2014. С. 50–52.

3. *Минаков, В.Ф.* Информационные потоки как фактор производства // Nauka-rastudent.ru. 2015. No. 11 (23) / [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://nauka-rastudent.ru/23/3047/.

УДК 658.168.3

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ КАК ОСНОВНОЕ УСЛОВИЕ СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Акимова М.В.
Чмелева К.Д.

Научный руководитель **Маркова А.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Под стабильной финансовой деятельностью понимается возможность самого предприятия погашать долги и финансировать свою деятельность. Множество предприятий сталкиваются с трудностями в работе, снижением платежеспособности и ликвидности. Соответственно собственных и заемных средств у таких предприятий не достаточно чтобы вести свою деятельность. Все это может привести к нерентабельности и вот тогда предприятию необходимо принять комплекс мер по предотвращению банкротства или другими словами провести финансовое оздоровление.

Итак, что в первую очередь обязана сделать предприятие, испытывающая нехватку денежных средств? Детально провести анализ его расходов и доходов.

В качестве первого этапа необходимо проверить эффективность использования денежных ресурсов предприятия. Это те меры, которые можно провести быстрее всего. Надо постараться сократить процентные выплаты, что означает избавиться от наиболее дорогостоящих кредитов. Не нужно допускать «зависания» значительного количества денежных средств на счетах в банке, если это не связано с необходимостью исполнения платежных обязательств.

Так же необходимо посмотреть график платежей и перекредитоваться так, чтобы выплаты по кредитам не могли привести к нехватке денежных средств для работы предприятия. Далее, надо принять все меры по сокращению дебиторской задолженности (это расчеты с поставщиками и покупателями, по налогам и сборам, дебиторами и кредиторами и т. д.), вплоть до продажи части просроченных долгов коллекторским агенствам, если возможность взыскания долгов будет проблематична. Параллельно

© Акимова М.В., Чмелева К.Д., 2017

необходимо проводить работу по увеличению отсрочек по платежам за поставки. Это позволит подкредитоваться за счет дебиторской задолженности, расплатиться по текущим обязательствам и сэкономить на процентах по кредитам.

Второй этап – это перепроверка обоснованности основных статей расходов. Следует проанализировать их структуру и понять, что является наиболее существенными статьями затрат.

Даже если расходы связаны, например, с покупкой сырья и материалов, это не означает, что их нельзя сократить. Можно постараться поискать других поставщиков на более выгодных условиях. Подобные меры очень часто дают экономию в 10–15 % от затрат. Учитывая, что речь идет об основных статьях расходов, экономия не малая и часто способна вывести предприятие из кризиса.

В период высокой конъюнктуры менеджмент часто не задумывается об экономии. Надо быстрее реализовывать возможности, которые дает рынок. В кризис наступает то время, когда оптимизация расходов – важнейшая задача, поскольку все зависит от руководства предприятия. Необходимо рассматривать различные варианты по сокращению издержек.

Чем эта политика отличается от обычных мер экономии, проводимых на предприятии?

1. Меры проводятся системно, по наиболее значимым статьям расходов.

2. Меры по экономии ни в коем случае не должны приводить к снижению качества работы предприятия и его конечного продукта. Экономия на качестве недопустима.

Третий этап – переход на аутсорсинг позволит сократить затраты.

Если предприятие нуждается в ресурсах, то приток этих недостающих ресурсов может обеспечить аутсорсинг. Предприятие должно принять решение, сравнив стоимость между вариантами выполнения собственными силами и покупкой у поставщика.

Корректно рассчитайте расходы на существование собственной службы. Это значит учтите все расходы: зарплату специалистов с учетом социальных платежей, используемые ими материалы, оборудование, технику, стоимость площадей которые они занимают, расходы на работу административных служб, обслуживающих подразделения. Для понимания эффекта от перехода на аутсорсинг, лучше всего использовать метод оценки ликвидационной стоимости. То есть, сколько будет сэкономлено в случае закрытия службы. При этом необходимо учесть высвобождающиеся площади, от аренды которых можно отказаться, или сдать в аренду (субаренду) высвободившуюся технику и оборудование, которые можно будет передать другим службам или продать.

Так же необходимо сравнить сумму высвобожденных средств со стоимостью услуг аутсорсинга. Если это сэкономит средства, можно перейти на аутсорсинг. Это не только сохранит средства, но и придаст мобильность бизнесу. И так, от самых крупных затрат следует пройти до самых мелких. Это обязательно сэкономит немалые средства.

Четвертым шагом к снижению затрат станет кардинальное сокращение всех непроизводственных расходов.

На данном этапе необходимо выполнить следующие шаги:

– обеспечить рациональное применение всех имеющихся в распоряжении товарно–материальных ценностей;

– организовать эффективное снабжение хозяйства;

– регулярно проводить внеплановые проверки;

– реализовать внутреннее расследование, позволяющее выявить случаи потерь товарно–материальных ценностей во время хранения;

– устранить случаи потери запасов, а также затоваривания склада.

Важно учитывать, что на весь уровень непроизводительных затрат (кроме упомянутых выше), влияют и прочие непроизводительные расходы. К ним так же относятся: выплаты по решению суда, пособия по причине потери трудоспособности, выплаты сотрудникам и так далее.

Чтобы уменьшать объем прочих непроизводительных затрат, следует выполнить несколько действий.

1. Привести к оптимальному параметру численность персонала в организации. К примеру, можно вернуться еще до наступления неблагоприятных условий.

2. Оптимизировать работу по инструктажу работников в сфере техники безопасности.

3. Обеспечить сотрудников средствами защиты для осуществления опасных для жизни нарядов и работ.

Стоит отметить, что на себестоимость продукции влияют не только внереализационные затраты, но и потери, которые снижают балансовую прибыль. Также в процессе деятельности возможны и прочие потери, которые не связаны с продажей или производством продукции.

Пятым этапом станет режим экономии во всех производственных процессах.

При этом, необходимо учесть, что производственные запасы, запасы сырья и материалов, готовой продукции, это не капитал - это расходы. То есть да, это капитал, но омертвевший, не приносящий дохода и у него медленная оборачиваемость оборотных средств, требующий привлечения дополнительных кредитов, использования складских помещений, несущий в себе риски потерь от ненадлежащего хранения. Необходимо сократить запасы до минимума, для бессрочной работы производства. Такие меры всегда дают значительный эффект и позволяют существенно уменьшить затраты.

Шестым этапом по финансовому оздоровлению предприятия должен быть анализ всех производимых им продуктов с точки зрения рентабельности.

Для этого есть много методик, но для менеджера, особенно предприятия попавшего в кризис, очень важно знать рентабельность и значимость для предприятия каждого отдельного продукта. Когда эта работа проведена точно, то есть правильно учтены все прямые и косвенные затраты, руководство предприятия нередко делает удивительные открытия. Концентрация на высокодоходных продуктах, позволит больше развить их производство и реализацию, пусть и за счет менее рентабельных продуктов. Возможно, будет даже рационально продать или закрыть низкорентабельные направления бизнеса. И в итоге, стоит избавиться от нерентабельных продуктов и производств.

Таким образом, реализация перечисленных мер позволит предприя-

тию стабилизировать свою финансовую деятельность и значительно улучшить ее в будущем.

УДК 336.71(470+571)

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ БАНКОМ РОССИИ

Баканова М.А.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Совершенствование и реконструкция денежно-кредитной сферы экономики России осуществляются с помощью специального вмешательства в это Центрального банка Российской Федерации и государства в целом. Целью денежно-кредитной политики является создание определенных условий, с помощью которых в экономике страны могла постоянно существовать такой поток денежных средств и кредитов разных видов, которая очень важна для развития экономики в совокупности всех частей. Ведущим инструментом денежно-кредитной политики является рефинансирование Банком России коммерческих банков.

Возможность расширения рефинансирования занимает достаточно важное место в кредитных организациях. Исходя из этого, кредитование должно быть в первую очередь направлено на улучшение самих кредитных организаций, которые могут благоприятным образом способствовать развитию отечественной экономики и росту уровня жизни населения.

Процесс рефинансирования кредитных организаций должен иметь главное место в сфере регулирования уровня ликвидности российской банковской системы. Но также, кроме наличия всех составляющих, которые присущи и другим странам, в настоящее время рефинансирование в России сталкивается с множеством серьезных проблем.

Экспертами были определены проблемы, являющиеся актуальными на сегодняшний день, которые присутствуют и занимают одно из важнейших мест в приемах рефинансирования различных кредитных организаций в стране. Каждая собственная система рефинансирования государства прилаживает большие усилия на крупнейшие системообразующие банки, чтоб в дальнейшем они могли продолжать свою деятельность успешно. Этот возможный путь на самом деле можно назвать действительным в мировой практике, когда ликвидные ресурсы доводятся сначала до средних, а затем до других меньших составляющих данной системы. Тем не менее дорога, которая способствует перераспределению ресурсов через различные банки стран, к сожалению такой рынок в российских условиях отсутствует.

Главным условием, оказывающее улучшения ситуации в банковской сфере, повышения эффективности экономической политики и развития

© Баканова М.А., 2017

механизмов кредитования в РФ, является развитие системы рефинансирования.

Для решения такого направления проблем могут быть следующие пути:

– выдача организациям (сферы денежно-кредитных отношений) без залогового финансирования на небольшой срок (до недели);

– создание и улучшение площадки рефинансирования под управлением ЦБ РФ для различных банков;

– модернизация системы риск-менеджмента.

С каждым годом было замечено, что объем кредитов, предоставляемых Банком России увеличивается в 3–4 раза. Это говорит о хорошей тенденции развития всего банковского сектора. Так же часть кредитных требований разных банков, которые потенциально пригодны для обеспечения кредитов ЦБ РФ, не могут выступать данным обеспечением по кредитам Банка России.

Стоимость ценных бумаг, которые часто используются для залога под кредит Банка России, определяется ежедневно. Оценки и ревизии, проведенные Банком России, показывают, что очень часто оценка финансового положения заемщика кредитной организации и нерыночного актива заемщика, является завышенной. Неверно отдельная категория качества актива влечет за собой множество рисков для Банка России.

В результате проведенных исследований различных видов кредитных организаций были выявлены риски. Одним из наиболее серьезного риска следует назвать неаргументированную оценку некоторых кредитных продуктов. Данное явление может повлиять на изменение условий кредитования, которые были заложены организацией первоначально и на изменение категории качества данного актива. Сделаем вывод, что вместе с ростом объема кредитов, риски ЦБ РФ также возрастают, и на сегодняшний день это является наиболее глобальной проблемой. Важным так же является решение вопроса о дальнейшем расширении активов, которые используют для высокого уровня обеспечения рефинансирования Банка России.

Для создания механизма рефинансирования нужно пройти несколько этапов:

Первый этап подразумевает под собой унификацию инструментов рефинансирования под обеспеченность рыночными и нерыночными активами.

Второй этап включает в себя создание «единого пула обеспечения», который состоит из рыночных активов, например, ценных бумаг из Ломбардного списка ЦБ РФ, и нерыночных активов, таких как: векселей, прав и требований по кредитным договорам организаций и, возможно, иных видов имущества.

Преобразование системы рефинансирования ЦБ РФ говорит о том, что она в ситуации кризиса способствовала стабилизации не только банковского сектора, но и всей экономики страны. Следует обратить внимание на продолжение развития современных реформ в банковском секторе. К целям таких реформ можно отнести:

– укрепление роста всей банковской системы;

– усиление качества реализации банковским сектором своих функций по аккумулированию всех сбережений социума;

– недопущение применения кредитных организаций для незаконной коммерческой практики.

Предполагается продолжение активного участия Банка России в работе, которая направленна на закрепление возможности в виде привлечения специализированных организаций и также Агентства по страхованию вкладов. В условиях ограниченного объема обеспеченности ресурсами кредитования, которые имеются в наличии у кредитных организаций, и укрепления их нужды в рефинансировании Банк России хочет использовать аукционы по выдаче кредитов.

Подводя итог вышесказанному можно прийти к следующим выводам. Современная система рефинансирования России продолжает активное развитие, причем для данного явления характерны свойства рыночного типа, отражающие одну их главных ролей рыночных механизмов. За достаточно короткий промежуток времени развитие этой сферы не было стабильным: времена расширения объемов рефинансирования часто подвергались кризису.

Развитие рефинансирования в России необходимо за счет следующих аспектов:

– роста объемов рефинансирования банковской системы и повышение роли таких операций, в связи с формированием ресурсной базы банков страны;

– активного развития операций рефинансирования в региональных банках страны;

– снижения % ставок, задействованных в операциях рефинансирования;

– расширения операций рефинансирования благодаря поддержке ЦБ РФ.

Данное явление свидетельствует, что экономическая ситуация в стране на сегодняшний день банковская система характеризуется важностью приостановления и снижения инфляционных процессов при одновременном стимулировании роста экономики. Значительной ролью для России служит денежно-кредитная политика ЦБ РФ. Ее особенность состоит в том, что существуют различные механизмы и методы денежно-кредитного регулирования, активно используемые Банком России для совершенствования и укрепления устойчивости банковской системы страны и кредитной политики.

Прежде всего, нужно, чтобы имелись рычаги эффективно функционирующей системы рефинансирования банковской системы. Значит, это должна быть такая система, которая эффективно располагает функционирующими инструментами. Также система должна включать такие составляющие как: сам финансовый рынок, где сформирована специальная работающая система всех банков, а также ЦБ РФ, который со своей стороны должен предоставить банковской системе рефинансирование, в котором она нуждается. На самом деле новая система направлена на то, чтобы усилить систему рефинансирования банковской деятельности определенной совокупностью способов обеспечения, которые признаются ЦБ РФ. Данный подход расширяет возможности для его участников и в совокупности всех действий стимулировать функционирование экономической системы страны на мировом уровне.

УДК 336.71

СУЩНОСТЬ И СОСТАВ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Вдовина А.Е.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Метликин М.С.
Саранский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Катайкина Н.Н.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Состоятельные клиенты коммерческого банка являются для банков очень важными клиентами потому как вносят на свой счет внушительные суммы денег, чего не могут сделать обычные клиенты. Именно поэтому эти представители российской элиты обслуживаются на особых привилегированных условиях и даже в отдельных отделения банков. Однако в данном случае стоит понимать, что для получения статуса состоятельного клиент, прежде всего, должен стать резидентом банка. Для этого он должен открыть счет, сделать вклад или взять кредит. Одним словом, ему необходимо подтвердить свои финансовые возможности, как говориться, «не словом, а делом».

Рассмотрим классификацию банковского обслуживания элитных клиентов. В настоящее время это понятие часто называют «элитное частное банковское обслуживание». Прежде всего, следует отметить, что понятие обслуживание элитных клиентов это достаточно широкое и в нем выделяются непосредственно три группы клиентов:

1) VIP-обслуживание;
2) PrivateBanking (состоятельные клиенты);
3) FamilyOffice («семейный офис») (состоятельные клиенты).

К состоятельным клиентам относятся две группы: PrivateBanking и FamilyOffice («семейный офис»). Классический Private Banking можно определить как совокупность специфических услуг и продуктов финансового и нефинансового характера, предоставляемых состоятельному лицу и членам его семьи на доверительной основе через персонального менеджера высокой квалификации. При этом предоставляемые услуги и продукты, как правило, структурированы в эксклюзивной манере под каждого индивидуального клиента, что также главным образом позволяет удовлетворить его стремление к персонифицированности. Сумма, переданная в банк и определяющая клиента в сегменте Private Banking, в среднем составляет от $1–2 млн.

По мнению некоторых специалистов Private Banking можно рассматривать как VIP-обслуживание, но на практике это не так. Например, VIP-обслуживание представляет собой практически те же внешние факторы, что и Private Banking, т.е. финансовые услуги и сервис высокого качества обслуживания, наличие персонального высококвалифицированного менеджера, особый подход к клиенту и т. п. Но вся разница между

© Вдовина А.Е., Метликин М.С., Катайкина Н.Н., 2017

Private Banking и VIP- обслуживанием заключается как раз в самой структуре предоставляемых продуктов и услуг, которые в свою очередь определяются размером вносимых клиентом средств в банк. При этом входной порог является достаточно невысоким и составляет в среднем от $50–100 тыс. При VIP-обслуживании клиент получает комплекс финансовых услуг, у которых отличительной чертой от Private Banking является их стандартизированность. Иными словами VIP-обслуживание подразумевает предоставление клиенту традиционных банковских услуг с относительно стандартными характеристиками, но при более комфортабельном обслуживании и относительно невысоким входным порогом.

В современных условиях развитии банковской системы главной целью коммерческого банка как финансово-кредитного института выступает процесс удовлетворения потребностей клиентов, расширение перечня оказываемых услуг, привлечение новых клиентов, увеличение доходов банка и тем самым повышения прибыли кредитной организации [1]. Однако, руководство каждого коммерческого банка должны знать, что клиента нужно рассматривать нет только как главное средство для получения прибыли, но и равноправного партнера кредитной организации.

В долгосрочной перспективе успех кредитной организации во многом может быть определен возможностью стабильного получения прибыли банка, которая во многом зависит от таких факторов как:

1. Увеличение объемов реализации банковских продуктов, а также банковских услуг.

2. Умение достигать того факта, что в условиях увеличивающейся конкуренции, многие клиенты оставались бы именно в этом банке.

3. Разрабатывать в каждом коммерческом банке собственную клиентскую политику, которая должна быть ориентирована на каждого клиента.

4. Поддерживать специалистами банка положительный имидж кредитной организации, который будет способствовать повышению коммерческого успеха банка.

Следует иметь в виду, что при осуществлении банковской деятельности в качестве главного приоритета каждого коммерческого банка должно стать создание сохранение партнерских отношений с каждым клиентов на длительную перспективу [2].

Создание долгосрочных отношений между коммерческим банком и клиентами позволяют увеличению взаимовыгодного сотрудничества, получению стабильного дохода от осуществления обслуживания клиентов, улучшения имиджа, а также престижа кредитной организации. Улучшение качественного обслуживания клиента, внимательное отношение со стороны специалистов банка, доступность ценовой политики коммерческого банка способствует привлечению нового клиента, а также сохранению имеющихся клиентов [2]. Отсюда появился процесс сегментации рынка банковских услуг, а также увеличение ориентации банковского рынка на конкретного клиента, их группы, Среди этих клиентов важное место стали занимать элитные клиенты, в том числе состоятельные клиенты банка.

Процесс привлечения в коммерческий банк клиентов группы элитных клиентов (VIP и состоятельных клиентов) позволяет увеличивать сумму быстро ликвидных активов банка, что составляет получать большую

сумму доходов от обслуживания данных клиентов. При обслуживании элитных, в том числе состоятельных клиентов, коммерческие банки строят свою политику исключительно на персональном подходе к каждому клиенту. Такая политика способствует созданию нового уровня специалистов кредитной организации, в частности института частных банкиров, которым следует работать с каждым клиентом, знать лично каждого, способствовать решению их проблем. Целью такого современного института выступает обеспечение долгосрочного сотрудничества банка с клиентами, что включает продажу существующих, а также создание новых инициированных, необходимых каждому клиенту банковских продуктов и услуг [3].

В настоящее время в деятельности коммерческого банка преобладают такие тенденции развития рынка банковских продуктов и услуг, которые способствуют эффективного управления активами элитных, в том числе состоятельных клиентов. Появление группы элитных клиентов (в том числе состоятельных) клиентов связано с омоложением клиентуры банка, что ведет к необходимости адаптации предлагаемых банковских продуктов и услуг к сложным потребностям состоятельных клиентов, к которым относятся Private banking (PB), а также FamilyOffice («семейный офис»).

На протяжении долгого времени в качестве общепризнанных экспертов в вопросе обслуживания крупных частных клиентов и их капиталов выступали коммерческие банки таких стран как Швейцария, Люксембург, Монако. В последние годы, с появление новых тенденций развития малого, среднего и крупного бизнеса в Европейских странах, произошли изменения во многих мировых экономических тенденциях, увеличения уровня жизни населения, образованию нового целостного направления в сегменте международных финансов, таких как состоятельных клиентов – Private banking (PB). В банковской практике состоятельные клиенты становятся элитными, и банковские продукты и услуги, обслуживание таких клиентов являются значимыми и востребованными направлениями в банковской деятельности в России и на международном финансовом рынке.

Классический Private banking (PB) в Российской Федерации возник в банковской практике недавно. В российской банковской практике имеются отличия от опыта в западных странах Так за рубежом, предоставление услуг для элитных клиентов (в том числе состоятельных клиентов) созданы отдельные частные коммерческие банки, а в России обслуживание состоятельных клиентов появилось от департаментов обслуживания отдельных категорий элитных VIP-клиентов в крупных коммерческих универсальных банках. Российская практика обслуживания состоятельных клиентов и в целом элитных клиентов, зародилась как VIP-услуга только в отдельных универсальных коммерческих банков для «самых дорогих клиентов».

Как показывает банковская практика, в течение последних лет практика обслуживания состоятельных клиентов (в целом всех элитных клиентов) развивается и переходит в отдельное обособленное направление деятельности коммерческих банков. В российской банковской практике обслуживание состоятельных клиентов является индивидуальным обслуживанием коммерческим банком частных лиц и их семей.

В современной банковской практике важная роль отводится укреплению взаимоотношений коммерческого банка с каждым клиентом, в том числе и элитными, состоятельными клиентами. В настоящее время обслуживание состоятельных клиентов, и в целом элитных клиентов, в российской практике представляет собой важное перспективное направление, в результате которых происходит привлечение большого количества клиентов. Следует отметить, что в настоящее время иностранные коммерческие банки, как и российские кредитные организации, уделяют все более пристальное внимание к своим клиентам, а также к улучшению качества банковского обслуживания. К важным причинам, которые влияют на решения коммерческого банка войти на рынки элитного частного банковского обслуживания клиентов в российской практике, относятся следующие:

– стабильно развивающаяся экономическая, а также стабильная политическая ситуация внутри страны;

– поступательное развитие финансового рынка, развивающаяся промышленность, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли экономики и социальной сферы и, как следствие рост благосостояния населения, собственников бизнеса, наемных менеджеров высшего звена и других специалистов т. п.;

– создание и развитие на банковском рынке сегмента элитного частного банковского обслуживания;

– наличие конкуренции на банковском рынке;

– возможность привлечения в кредитную организацию долгосрочных финансовых ресурсов в большом объеме.

Далее нужно рассмотреть виды банковского обслуживания элитных, в том числе состоятельных клиентов. В настоящее время обслуживание элитных, в том числе состоятельных клиентов многие специалисты называют как «элитное частное банковское обслуживание». Следует отметить, что понятие обслуживание элитных клиентов, достаточно широкое понятие и в нем выделяются непосредственно следующие группы [5]:

VIP-обслуживание, где суммы на счетах клиентов в размере $50–100 тыс.;

Private Banking предполагает сумму средств на счете клиента в пределах $1–2 млн.;

Family Office («семейный офис») имеют на счетах суммы свыше $2 млн.

VIP-обслуживание клиентов включает практически те же внешние факторы, что и Private Banking. VIP-обслуживание предполагает предоставление финансовых услуг и сервис высокого качества обслуживания клиентов, наличие для клиента персонального высококвалифицированного менеджера по управлению счетами клиента, особый подход к клиенту и т. п.

Для того, чтобы клиенту вступить в группу VIP-обслуживание существует входной порог, который является достаточно невысоким и составляет в среднем от $50–100 тыс. Клиент в VIP-обслуживании получает такой комплекс финансовых услуг, у которых отличительной чертой, в частности от Private Banking, выступает их стандартизированность. Можно сказать, что VIP-обслуживание предполагает предоставление

каждому клиенту традиционного перечня банковских продуктов и услуг с относительно стандартными характеристиками. Однако к стандартным характеристикам относится более комфортабельное обслуживание и относительно невысокий входной порог.

Далее рассмотрим классический Private Banking, который можно охарактеризовать как совокупность специфических услуг и продуктов финансового и нефинансового характера, предоставляемых состоятельному лицу, членам его семьи на доверительной основе через персонального менеджера банка, с высокой квалификации каждого специалиста. При этом предоставляемые банком продукты и услуги структурированы в эксклюзивной манере под каждого конкретного клиента, что также главным образом позволяет удовлетворить его стремление к персонифицированности. Сумма, которую передают в коммерческий банк и определяющая клиента в сегменте Private Banking, в среднем составляет от $1–2 млн.

Отличие Private Banking от VIP-обслуживания заключается в самой структуре предоставляемых банковских продуктов и услуг, которые в свою очередь определяются размером вносимых клиентом средств в банк. Следовательно, существует отличие Private Banking от VIP-обслуживания, однако на практике некоторые банки считают это одинаковыми категориями.

Услуги «семейного офиса» (family office) предоставляют всевозможные решения по управлению финансами очень состоятельного клиента и его семьи. При этом основной акцент делается на подборе и предоставлении клиенту необходимого набора услуг (финансового и/или нефинансового персонального характера) из всех имеющихся на рынке и предоставляемых различными игроками. Таким образом, сама концепция family office также строится на принципе «открытой архитектуры». При этом чтобы воспользоваться данной услугой, клиенту необходимо в среднем принести в банк около $15 млн., что в свою очередь отличает family office своим высоким входным порогом от классического Private Banking'а и VIP-обслуживания.

Помимо вышеперечисленных трех компонентов банковского обслуживания состоятельных клиентов (элитного обслуживания), также выделяются услуги по управлению стилем жизни (life-style management), подразумевающие предоставление комплекса услуг не банковского характера (например, помощь в выборе вариантов покупки недвижимости; организация отдыха; выбор подходящего места для обучения детей клиента и т. п.). Предоставление услуг по управлению стилем жизни в рамках элитного частного банковского обслуживания является также очень важным составляющим, так как позволяет подчеркнуть статусность состоятельного клиента и укрепить его лояльность к данному банку.

Рассмотрим категории клиентов. Как уже было косвенно отмечено в предыдущем разделе, классификация и виды элитного частного банковского обслуживания характеризовались размером вносимого клиентом капитала. Также по этому параметру можно и определить категорию клиента. Таким образом, при рассмотрении связи между суммой, вносимой клиентом в банк и предоставлением соответствующего вида элитного банковского обслуживания, выделяются следующие категории клиентов.

Клиент, размещающий капитал от $50-100 тыс. и выше, определяется как клиент перспективы. Данная категория клиентов попадает под VIP-обслуживание. Таким образом, верхняя граница данной категории клиентов заканчивается там, где уже начинается нижняя граница непосредственно самого Private Banking (как было определенно, это приблизительно $1–2 млн) [4].

Клиент, размещающий капитал от $1–2 млн. до $10–15 млн. является клиентом Private Banking'а и вследствии этого его принято определять как клиента классического профиля. Следует также отметить, что эта категория клиентов является, как правило, основной целевой категорией состоятельных клиентов для банка.

Клиент, размещающий капитал от $10–15 млн. Это самая состоятельная группа, для которой применяется концепция family office с наибольшими принципами открытой архитектуры.

К состоятельным клиентам относят такие категории клиентов как: Private Banking и Family Office («семейный офис»). Таким образом, категории, по которым можно классифицировать клиента (и соответствующий набор услуг) определяются размером капитала, передаваемого в управление.

Анализируя непосредственно специфику элитного частного обслуживания в плоскости банковского бизнеса, также необходимо сказать о наличии категорий, разделяющих клиентов на «рыночных» и «имиджевых». В данном контексте «рыночный» клиент определяется как клиент, обслуживая которого банк непосредственно получает прибыль. То есть «рыночный» клиент, внося определенный размер капитала в банк, получает соответствующий набор продуктов и услуг, предоставляя которые банк получает как процентный, так и непроцентный доход. Понятие же «имиджевый» или нерыночный клиент, охватывает группу клиентов, через которую банк в меньшей степени рассчитывает получить прибыль. Однако данная категория клиентов обладает влиянием в различных сферах (экономика, политика, шоу-бизнес и т. п.) что может позитивно отразиться на общей деятельности банка, обслуживающего такого клиента.

В ходе анализа банковского обслуживания состоятельных клиентов было выявлено, что:

1. Банковское обслуживание ПАО Сбербанк России представляет собой процесс создания долгосрочных партнерских отношений между коммерческим банком и клиентами, которые способствуют увеличению взаимовыгодного сотрудничества, получению стабильного дохода от осуществления обслуживания клиентов, улучшения имиджа, а также престижа кредитной организации.

2. Обслуживание состоятельных клиентов в ПАО Сбербанк России включает в себя:

2.1. Банковские продукты:

Депозиты (на срок и до востребования).

Расчетно-кассовое обслуживание (сейфы).

Кредитование.

Банковские карты.

Инвестиции в драгоценные металлы.

2.2.Эксклюзивные предложения:

Семейное консультирование. Управление семейным капиталом.

Недвижимость для клиентов, образование для детей, медицина для родителей.

Участие в благотворительных проектах и фондах.

Искусство. Все для коллекционирования.

События, мероприятия.

Для раскрытия данной темы некоторые данные взяты условно.

3. Объемы кредитования состоятельных клиентов в ПАО Сбербанк РФ за 2013-2015 гг. возросли на 16000085 тыс. руб. (24,27 %). В том числе клиенты Private Banking получили кредиты в 2013 г. в сумме 41 513 362 тыс. руб., в 2014 г. в размере 53 658 712 тыс. руб., а в 2015 г. в сумме 55 995 148 тыс. руб., т.е. за 3 года возросли на 14 481 786 тыс. руб. (34,88 %) [6].

4. Объемы кредитования группы состоятельных клиентов Family Office («семейный офис») за 3 года возросли с 24 408 098 тыс. руб. до 25 926 397 тыс. руб. или на 1 518 299 тыс. руб. (6,22 %).

5. В Сбербанке России для состоятельных клиентов может быть предоставлен кредит через «личный кабинет» сервиса «Сбербанк Онлайн». Клиенту доступно специальное предложение по потребительскому кредиту, клиент может подать заявку через Сбербанк Онлайн без посещения офиса банка.

6. Состоятельные клиенты вкладывают свободные денежные средства на срочные счета и счета до востребования в Сбербанке России. Чтобы привлечь внимание состоятельных клиентов, в Сбербанке установлен предел для вступления в ряды своих состоятельных клиентов через открытие депозитного счета в размере от 4 млн. руб) [5].

7. Объемы вкладов состоятельных клиентов возросли за 2013–2015 гг. от 659 659 871 тыс. руб. до 918 452 641 тыс. руб. или на 258 792 770 тыс. руб. (39,23 %).

В том числе вклады от клиентов Private Banking возросли с 480 984 215 тыс. руб. до 649 898 105 тыс. руб. или на 168913890 тыс. руб. (35,12 %). Вклады от клиентов Family Office («семейный офис») за 3 года возросли с 178 675 656 тыс. руб. до 268 554 536 тыс. руб. или на 89 878 880 тыс. руб. (50,30 %).

8 Sberbank Private Banking «Сбербанк» предлагает своим клиентам персональный сервис (сюда входит консьерж-сервис, консультационная поддержка, касающаяся налогообложения и других юридических аспектов, программы лояльности и индивидуальные условия по банковским продуктам).

9. VIP-клиенты Сбербанка России могут оформить премиум-вклады, премиум-кредиты и банковские карты премиум-класса, а также осуществлять быстрый обмен иностранной валюты и хранить ценные предметы в индивидуальных банковских сейфах.

Дальнейшее развитие и совершенствование организации взаимоотношений Сбербанка России с населением, в том числе с состоятельными клиентами возможно и целесообразно осуществлять на основе изучения и внедрения на практике передового отечественного и зарубежного опыта. Так, использование опыта других стран в области обслуживания состоя-

тельных клиентов может идти по мере накопления коммерческими банками опыта по кредитованию, депозитным операциям, обеспечения необходимыми кадрами по следующим направлениям:

– Повышения качества банковского обслуживания населения в Сбербанке России [5].

– Совершенствования используемых и внедрения новых видов кредитов и вкладов для состоятельных клиентов.

– Дифференциации условий предоставления ссуд в зависимости от вида кредита, срока использования, уровня доходов заемщика.

– Унификация порядка оформления и использования кредитов для состоятельных клиентов.

– Использование в деятельности банка метода прогнозирования обслуживания состоятельных клиентов.

Итак, банк ПАО Сбербанк России ежегодно разрабатывает свои новые банковские продукты и услуги для клиентов банка, в том числе состоятельных клиентов, открывает новые виды вкладов, расширяет перечень кредитов, предоставляет эксклюзивные банковские услуги.

Есть надежда, что со временем обслуживание состоятельных клиентов (приват-обслуживание) в России перерастет в обслуживание всей семьи, когда банки станут обслуживать не только отдельно взятого человека с большими доходами, но и всю его семью. Сейчас есть возможность анализировать классический, западный вариант и адаптировать лучшие предложения зарубежных коллег к российским условиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Батракова, Л.Г.* Экономический анализ деятельности коммерческого банка. М.: Логос, 2011. 368 с.

2. *Белоглазова. Г.Н.* Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. М: Юрайт, 2012. 422 с.

3. *Кузнецова, Е.И.* Деньги, кредит, банки. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 567с.

4. *Лаврушин, О.И.* Банковское дел. М.: Финансы и статистика, 2012. 670 с.

5. *Молчанов, А.В.* Коммерческий банк в современной России: теория и практика. М., 2016. С. 98.

6. *Официальный* сайт Центрального банка России // Режим доступа: www. cbr.ru. Дата обращения: 20.04.2017.

УДК 336.717.3

ВИДЫ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПАО ВТБ 24

Вельмяйкин С.Н.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Козеева Ю.М.
Саранский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Катайкина Н.Н.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Депозитные операции – это операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады на определенный, заранее установленный срок, или во вклады до востребования, по которым срок не установлен. В депозитных операциях (операциях по привлечению денежных средств) можно выделить следующие элементы: объекты, субъекты, нормативно-правовая база и технологии их проведения [1].

В качестве объектов депозитных операций выступают депозиты, т.е. определенные суммы денежных средств, которые субъекты депозитных операций размещают на банковских счетах банков. Можно сказать, что объектами можно считать те денежные средства юридических и физических лиц, которые депонированы на банковских счетах на определенных условиях: срочность, платность, возвратность, целевое использование и обеспеченность. В настоящее время в стране имеются временно свободные денежные средства населения, предприятий и организаций, которые можно привлечь на банковские счета, для развития экономики. Следовательно, с одной стороны имеются свободные денежные средства, а с другой коммерческим банкам необходимы ресурсы, которые можно было бы разместить в различные проекты. Коммерческие банки строят свою политику исходя из их потребности в финансовых ресурсах, которые можно с учетом рыночной конъюнктуры эффективно разместить, т. е. получить достаточную для банка сумму дохода, прибыли.

В качестве субъектов депозитных операций можно рассматривать предприятия, учреждения, организации, а также частных клиентов [2, 3]. Субъектами депозитных операций (привлечение средств на счета и во вклады) являются коммерческие банки, а также их клиенты – юридические и физические лица. В области депозитных операций именно коммерческие банки работают с юридическими и физическими лицами. Во-первых, сохранение имиджа, а также укрепление степени доверия к коммерческому банку со стороны его клиентов (юридических и физических лиц). Степень доверия определяется величиной собственного капитала коммерческого банка, получаемой банком прибылью, наличием средств на резервных счетах, взвешенной рисковой политикой, а также устойчивостью финансового положения банка.

Во-вторых, большое значение имеет уровень защиты интересов кли-

© Вельмяйкин С.Н., Козеева Ю.М., Катайкина Н.Н., 2017

ентов коммерческого банка, вкладчиков, кредиторов, а также наличие системы государственных гарантий, которая проводится Правительством РФ и Центральным Банком России, а также политика по стабилизации банковской системы в целом по стране [4, 5, 6].

Существуют определенные принципы привлечения средств: срочность, возвратность, платность, целевое использование, обеспеченность. Принцип срочности и возвратности предполагают, что привлеченные ресурсы от клиентов поступают во временное пользование в коммерческий банк, а перспективы их размещения в активные операции (предоставленные кредиты, приобретение основных средств, вложения в ценные бумаги и др.) регулируются во временном аспекте.

В процессе осуществления банковских операций, когда преобладающая часть денежных ресурсов на рынке имеет краткосрочный характер, практика организации долгосрочного кредитования клиентов, инвестирование их развития становятся затруднительными для банков, что часто приводит к проблемам с банковской ликвидностью, возможностью своевременного погашения обязательств банка перед вкладчиками и кредиторами. В этом случае, одним из аспектов банковской политики по привлечению средств клиентов, является определение необходимого соотношения между средствами «до востребования», краткосрочными ресурсами банка и той инвестиционной стратегией коммерческого банка, которая выбрана на данный период работы банка.

Принцип платности привлекаемых коммерческим банком ресурсов, накладывает определенные ограничения на деятельность банка. Во-первых, действующие процентные ставки по депонируемым средствам, должны быть на таком уровне, чтобы соответствовать ожиданиям собственников денежных средств и участников финансового рынка. Если этого не произойдет, что собственники средств будут предпочитать альтернативные возможности вложения собственных средств.

Во-вторых, уровень процентных ставок по привлеченным ресурсам должен обеспечивать коммерческому банку не только возможность для уплаты процентов по депозитным средствам на счетах юридических и физических лиц, но и компенсировать банкам затраты на осуществлению операций, связанных с формированием банковских резервов, фондов, удовлетворение интересов собственников коммерческого банка [8].

Однако следует знать, что достаточный уровень величины процентных ставок может оказаться неприемлемым для заемщиком банковских средств или непривлекательным для кредиторов коммерческого банка. В связи с этим особое внимание должно быть уделено таким вопросам как формирование процентных ставок, периодичность процентных выплат, возможность капитализации процентов, дифференциация ставок в зависимости от условий депонирования денежных средств в банке [1].

Структура операций по привлечению денежных средств зависит от ряда экзогенных и эндогенных факторов. К экзогенным факторам относятся факторы внешней среды, на которые банк непосредственно не может воздействовать. Однако, в процессе банковской деятельности коммерческий банк постоянно сталкивается с влиянием таких факторов. В связи с этим возникает настоятельная необходимость изучения данных факторов, определения степени их воздействия и поиска мер по нейтра-

лизации негативного влияния и использованию позитивного воздействия данных факторов в интересах банка и его клиентов.

К числу экзогенных факторов относятся следующие:

1. Экономическая и политическая ситуация в стране непосредственно воздействует на финансовое положение банка и его клиентов, создавая источники пополнения банковских ресурсов и возможности их эффективного и доходного размещения.

2. Общий уровень доходов населения и хозяйствующих структур с учетом инфляции формирует ресурсную базу банковской системы.

3. Разнообразие денежных доходов юридических лиц и населения.

4. Развитие альтернативных банковским форм сбережений и накоплений приводит к оттоку средств с банковских счетов, замедляя рост или даже сокращая объемы привлекаемых ресурсов;

5. Структура потребностей отдельных групп населения, чьи средства являются наиболее устойчивой частью срочных депозитов, такова, что лица с низкими доходами осуществляют преимущественно текущие расходы, а группа населения с высокими доходами, предпочитают иные, по сравнению с банковскими, формы сбережений (вложения в недвижимость, антиквариат, драгоценные металлы и изделия из них, в развитие бизнеса).

6. Система государственного страхования вкладов населения, ее развитие и совершенствование способно повлиять на приток и отток средств из банковских вкладов. Так, повышение суммы вкладов физических лиц, гарантированных через систему Агентства по страхованию вкладов, до 1400 тыс. руб. сократило тенденцию к снятию средств из банков и несколько стабилизировало ситуацию.

Публичное акционерное общество ВТБ 24 привлекает свободные денежные средства клиентов от юридических и физических лиц на срочные депозиты и вклады, а также депозиты и вклады до востребования.

Депозиты до востребования ПАО ВТБ 24 выступают в следующих формах: средства на расчетных, валютных, текущих счетах и прочих счетах предприятий и организаций; средства на счетах бюджетных структур, пополняемые за счет поступающих налогов и сборов, дотаций и субсидий из вышестоящих бюджетов; средства в расчетах, связанные с движением денежных средств по поручению клиентов и в интересах самого коммерческого банка; средства других кредиторов, временно находящиеся в распоряжении банка.

Срочные депозиты ПАО ВТБ 24 – это депозиты, привлекаемые на определенный срок. Для поддержания ликвидности банка важно знать конкретный срок вкладов и депозитов. Так срочные депозиты могут быть сроком: до 30 дней, 31–90 дней, 91–180 дней, 181 день – 1 год, 1–3 года, свыше 3 лет, а также на срок указанный по желанию клиента[1]. Рассмотрим срочные вклады для клиентов физических лиц в ПАО ВТБ 24:

1. Накопительный счет. Накопительный счет открывается в рублях РФ в рамках договора комплексного обслуживания (для граждан РФ). Преимущества накопительного счета – круглосуточный доступ к накоплениям; безналичное снятие и пополнение без ограничений и потери начисленных процентов; автопополнение в интернет-банке ВТБ24-Онлайн. Чем больше остаток и чем дольше средства находятся на счете, тем выше процент.

2. «Выгодный» 8,55% (максимальная ставка). Особенности счета – ежемесячное начисление процентов с капитализацией или выплатой на счет; автоматическое продление вклада (не более 2 раз); льготные условия досрочного расторжения (при закрытии вклада после 181 дня проценты выплачиваются в размере 0,60 процентной ставки, установленной при открытии/пролонгации); дополнительные взносы не предусмотрены; расходные операции не предусмотрены.

3. «Комфортный» 5,75% (возможно снятие и пополнение счета). Особенности счета – доступ к средствам на вкладе в любой момент: снятие от 15 000 Р/500 $/500 €; дополнительные взносы — от 30 000 Р/1000 $/1000 €; последний дополнительный взнос может быть внесен не менее чем за 30 дней до окончания срока вклада; ежемесячное начисление процентов с капитализацией или выплатой на счет; автоматическое продление вклада (не более 2 раз); при досрочном закрытии вклада проценты выплачиваются по ставке до востребования.

Обезличенные металлические счета (ОМС) – это аналог обычного рублевого счета, однако на нем учитываются не рубли, а обезличенный драгоценный металл в граммах (золото, серебро, платина и палладий). В ВТБ 24 возможно купить у банка обезличенный драгоценный металл за рубли РФ; продать обезличенный драгоценный металл банку за рубли РФ; перечислять драгоценные металлы на другие обезличенные счета, открытые на имя клиента в ВТБ 24.

Монеты из драгоценных металлов. Банк предлагает коллекцию драгоценных монет, выпущенных российскими и иностранными монетными дворами. Благодаря содержанию драгоценных металлов в монетах их стоимость со временем может возрасти, поэтому монеты часто используют как способ инвестирования. Каждая монета имеет идентификационный сертификат (паспорт) и упакована в прозрачную капсулу.

Банк ВТБ 24 предлагает клиентам вклады до востребования на любой не оговоренный срок, а также дебетовые карты в рамках пакета услуг, в частности «Классический», «Золотой», «Платиновый», «Привилегия».

Уезжая в отпуск, длительную командировку или просто опасаясь за сохранность имеющихся ценностей в квартире или офисе, можно воспользоваться индивидуальными сейфовыми ячейками банка. В банковском сейфе можно хранить наличные деньги, ценные бумаги, драгоценные металлы и камни, ювелирные украшения, деловую документацию, конфиденциальные документы, антиквариат, реликвии, произведения искусства, электронные носители информации и другие ценности. Указанная услуга привлекает клиентов в банк. ВТБ 24 на практике выпускает, принимает к погашению и принимает на ответственное хранение именные депозитные сертификаты и депозитные сертификаты на предъявителя. В ВТБ 24 действуют следующие виды депозитных сертификатов.

Именной депозитный сертификат – ценная бумага, которая удостоверяет сумму депозита, размещенного в банке, а также на получение конкретным владельцем по истечение срока обратно суммы сертификата и указанных процентов. Депозитный сертификат на предъявителя - ценная бумага, которая удостоверяет сумму депозита, размещенного в банке, и права предъявителя сертификата на получение по истечении срока суммы депозита и процентов.

Если организация-клиент располагает временно свободными денежными средствами, специалисты банка готовы предложить инструменты для получения дополнительного дохода. Ключевые преимущества – эффективное использование временно свободных денежных средств; возможность согласовать условия размещения и разместить депозиты, используя электронные средства связи.

Исходя из потребностей, клиент может выбрать любой из представленных видов стандартных срочных депозитов. Для оформления можно обратиться в любой офис или региональный филиал ВТБ 24 или воспользоваться электронными средствами связи – системой дистанционного банковского обслуживания, защищенной почтовой системой Банка ВТБ, системой «Блумберг» или «Рейтер-Дилинг»[7, 8]. Виды срочных депозитов для клиентов юридических и физических лиц представлены в таблице.

Вид депозита	Характеристика
Со сроком привлечения до года/свыше года	Валюта: российские рубли, иностранная валюта Минимальная сумма не ограничена Максимальная сумма не ограничена Срок привлечения – 2-1095 дней Процентные ставки устанавливаются в зависимости от суммы и срока размещения Выплата процентов: на ежемесячной основе или в конце срока Пополнение или частичное снятие суммы депозита не предусмотрены Другие параметры: – сумма депозита может быть досрочно востребована при выборе указанной опции при заключении депозитного договора; – при досрочном востребовании за фактический период размещения депозита проценты начисляются по ставке «до востребования», действующей на дату заключения депозитного договора
С возможностью пополнения и частичного снятия	Валюта: российские рубли, иностранная валюта Минимальная сумма – 2 млн руб./ 200 тыс. долларов США или евро Максимальная сумма не ограничена Срок привлечения – 61–365 дней Процентные ставки устанавливаются в зависимости от суммы и срока размещения средств и в течение срока депозита не изменяются Выплата процентов: в день окончания срока депозита Другие параметры: – возможность вносить дополнительные средства; – возможность частично снимать сумму депозита при условии поддержания минимального остатка. Первоначальная сумма взноса в депозит является неснижаемым остатком и не может быть востребована клиентом досрочно; – общая сумма всех дополнительных взносов с учетом частичного возврата суммы депозита в течение срока депозита не может превышать сумму первоначального взноса более чем в 2 раза
С возможностью досрочного расторжения (до года)	Валюта: российские рубли, иностранная валюта Минимальная сумма в рублях не ограничена / 500 тыс. долларов США или евро Максимальная сумма – 450 млн рублей / 15 млн долларов США / 10 млн евро Срок привлечения – 60, 90, 120, 180, 270 или 360 дней Процентные ставки устанавливаются в зависимости от срока размещения для каждого процентного периода в отдельности (для депозитов со сроком 60, 90 и 120 дней процентный период устанавливается кратным 30 дням, для депозитов со сроком 180, 270 и 360 дней – кратным 90 дням) и в течение срока депозита не меняются

Окончание

Вид депозита	Характеристика
	Каждый процентный период начинается со дня, следующего за днем поступления суммы депозита в Банк. Датой окончания последнего процентного периода является дата окончания срока депозита (включительно) Выплата процентов – в день окончания срока депозита или в день его досрочного востребования Другие параметры: – сумма депозита может быть досрочно востребована по истечении первого процентного периода; – при досрочном востребовании депозита за полные истекшие процентные периоды проценты начисляются по ставке, определенной в договоре, а за время с момента истечения последнего процентного периода по дату возврата депозита – по ставке «до востребования»; – пополнение или частичное снятие суммы депозита не предусмотрены
С возможностью досрочного востребования (свыше года)	Валюта: российские рубли, иностранная валюта Минимальная сумма не ограничена Максимальная сумма не ограничена Срок привлечения – 548 дней Процентные ставки устанавливаются в зависимости от срока его размещения и в течение срока не меняются. В случае досрочного изъятия депозита проценты выплачиваются по ставке, установленной в договоре, исходя из фактического срока размещения депозита (91, 181, 271, 365 или 456 дней) Выплата процентов – в день окончания срока депозита или в день его досрочного изъятия Другие параметры: – возможность досрочно востребовать сумму депозита до окончания срока его действия, но исключительно в 91-й, 181-й, 271-й, 365-й, 456-й день; – пополнение или частичное снятие суммы депозита не предусмотрены

Депозиты «овернайт» для клиентов коммерческого банка. Данная услуга предлагается корпоративным клиентам и дает возможность размещать свободные средства в рублях, долларах США и ЕВРО сроком на один рабочий день (при совершении депозитной операции в пятницу – на период от пятницы до понедельника включительно) по ставкам, устанавливаемым казначейством.

Размещение денежных средств может осуществляться как с банковских счетов клиентов, открытых в банке, так и с банковских счетов клиентов, открытых в другой кредитной организации. Клиенты могут разместить денежные средства в депозит с использованием бумажных носителей или электронных средств связи – системы дистанционного банковского обслуживания, защищенной почтовой системы Банка, а также систем «Блумберг» и «Рейтер-Дилинг».

Минимальные суммы для депозитов, размещаемых клиентами в банке ВТБ 24 (ПАО) на условиях овернайт (на один рабочий день): 1 млн руб. или эквивалент в долларах США/ЕВРО

Если организация – клиент заинтересована получить более высокий доход от размещения в ВТБ 24 временно свободных денежных средств в рублях или иностранной валюте по сравнению со стандартными срочными депозитами, банк готов предложить структурные депозиты.

Структурный депозит представляет собой сочетание как минимум двух банковских продуктов: стандартного срочного депозита и опционного (форвардного) контракта. Благодаря такому сочетанию можно получить

дополнительный доход в случае удачно выбранной инвестиционной стратегии.

Структурные депозиты могут быть размещены на любой конкретный срок в диапазоне от 7 до 1095 дней. Минимальная сумма зависит от типа структурного депозита, но, как правило, составляет 3 млн руб. или эквивалент в долларах США или евро, а его максимальная сумма не ограничена. Параметры структурного депозита рассчитываются индивидуально в зависимости от суммы и срока его размещения, а также с учетом потребностей клиента по уровню его доходности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Деньги*, кредит, банки: учеб. пособие / А.Ф. Поляков, Л.И. Зинина, Н.Н. Катайкина [и др.]; под общ. ред. А.Ф. Полякова; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: Принт-Издат, 2013. 240 с.

2. *Кузнецова, Е.И.* Деньги, кредит, банки. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 567 с.

3. *Лаврушин, О.И.* Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2012. 670 с.

4. *Лепкина, Ю.Г.* Влияние индикаторов финансового рынка на современное развитие секторов экономики России / Лепкина Ю.Г., Лепкина В.К. // Инновации в образовательной среде: материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2015. С. 390–392.

5. *Молчанов, А.В.* Коммерческий банк в современной России: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2016. 719 с.

6. *Мягкова, М.В*. Современные тенденции развития банковского кредитования предприятий реального сектора экономики / Мягкова М.В., Маркова А.А. Научное обозрение. 2014. № 11–3. С. 863–868.

7. *Официальный* сайт Центрального банка России // Режим доступа: www. cbr.ru. Дата обращения: 20.04.2017.

8. *Перспективы* развития банковской системы Республики Мордовия / Поляков А.Ф., Катайкина Н.Н. Studium. 2008. № 2 (7). С. 6.

УДК 336.711(470+571)

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО РЕЗЕРВИРОВАНИЯ БАНКА РОССИИ

Вишняков А.Д.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Политика обязательного резервирования Банка России обладает рядом особенностей.

1. Все кредитные организации должны выполнять обязательные требования резервирования.

Обязанность по выполнению обязательных резервов возникает с того дня, когда была получена лицензия на проведение банковских операций. Кредитная организация проводит депонирование обязательных резервов в Банке России денежными средствами в российской валюте:

– путем перевода денежных средств на счет для хранения резервов, открытый счет в Центральном Банке России отдельно по обязательствам в российской валюте и иностранной валюте, а так же в безналичном порядке;

© Вишняков А.Д., 2017

– путем выполнения обязанностей по поддержанию усредненной величины обязательных резервов на корреспондентских счетах и субсчетах, открытых в Центральном Банке России в российской валюте.

На обязательные резервы, депонированные кредитными организациями в Центральном Банке России, проценты не начисляются. На обязательные резервы, депонируемые кредитной организацией на счетах для хранения резервов, открытых в Центральном Банке России, взыскания не обращаются.

2. Центральный Банк России установил резервируемые обязательства.

Резервируемые обязательства – это обязательства кредитной организации в национальной и иностранной валюте.

Данные обязательства можно сгруппировать следующим образом:

– обязательства перед юридическими лицами-нерезидентами. Текущий вид обязательств состоит из обязательств перед юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями-нерезидентами. Данное обязательство осуществляется как в национальной, так и в зарубежной валюте;

– обязательства кредитной организации перед физическими лицами-нерезидентами. Они состоят из обязательств перед резидентами и нерезидентами в национальной и зарубежной валюте, появившиеся в соответствии с договорами банковского вклада ;

– иные обязательства кредитной организации.

Обязательства, которые были исключены из списка резервируемых обязательств в соответствии с профессиональным суждением кредитной организации следующие:

1. Обязательства перед юридическими лицами сроком не меньше 3 лет. При данном случае, кредитная организация не имеет права исключать из остатков балансовых счетов остатки отдельных лицевых счетов по учету денежных средств, которые были привлечены от юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на срок не менее трех лет.

У каждой кредитной организации есть возможность пересмотреть свое решение по вопросу удаления остатков отдельных лицевых счетов из состава резервируемых обязательств:

– 1 раз в течение года независимо от возникновения обстоятельств;

– при составлении расчета и документов, представляемых в комплекте с ним, после окончания 3 периодов, в течение которых кредитная организация не осуществляла исключение остатков лицевых счетов из состава резервируемых обязательств.

Принятое решение должно обязательно оформиться и закрепиться внутренним документом кредитной организации, информация о принятии решения передается кредитной организацией до уполномоченного учреждения Центрального Банка России в комплекте с расчетом.

2. Обязательства по выпущенным облигациям срок погашения, которых не должен быть менее трех лет.

3. Обязательства, выраженные в качестве ценных металлах и природных драгоценных камней в их физической форме, а также в виде займа ценных бумаг.

4. Обязательства перед любой кредитной организацией.

5. Задолженность, возникающая между обособленными отделениями кредитной организации.

Сумму обязательств кредитной организации по выпущенным долговым ценным бумагам можно рассчитать по формуле

$$\Sigma_{РОЦВ} = \Sigma_{ОЦВ} - (\Sigma_{ОЦВ} \cdot \Sigma_{КОР}),$$

где $\Sigma_{РОЦВ}$ – сумма резервируемых обязательств по выпущенным долговым ценным бумагам; $\Sigma_{ОЦВ}$ – сумма обязательств по выпущенным долговым ценным бумагам; $\Sigma_{КОР}$ – корректировочный коэффициент.

Корректировочный коэффициент – числовой множитель в интервале от 0 до 1.

Величина обязательных резервов по обязательствам в национальной валюте становится меньше на величину денежных средств в рублях в кассе кредитной организации в размере, не превышающем 25 % величины обязательных резервов по обязательствам в национальной валюте.

3. ЦБРФ установил порядок регулирования размера обязательных резервов.

Регулирование и контроль размера обязательных резервов осуществляется Центральным Банком России по месту обслуживания главного офиса кредитной организации каждый месяц в течение 3 рабочих дней, начиная со дня предоставления расчета, строго установленного Центральным Банком России.

Сроком представления расчета является 10-й рабочий день месяца следующего за отчетным. Может проводиться внеочередная внеплановая проверка размера обязательных резервов кредитной организации на следующих основаниях:

– на основании решения Совета директоров Центрального Банка России;

– по решению уполномоченного учреждения Центрального Банка России по просьбе кредитной организации.

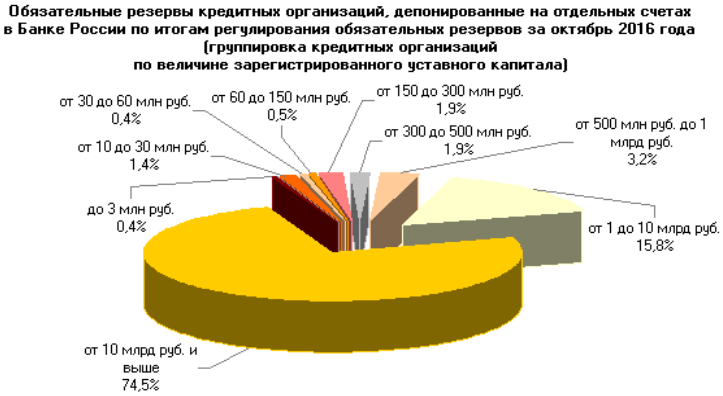
Время проведения контроля размеров обязательных резервов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Даты, установленные для проведения регулирования размера обязательных резервов

День представления расчета	Период регулирования обязательных резервов			Период усреднения обязательных резервов
	при проведении ежемесячного регулирования обязательных резервов	по итогам проверки	при проведении внеочередного регулирования обязательных резервов по решению Совета директоров Банка России	
10-й рабочий день месяца, следующего за отчетным месяцем	День представления Расчета + 2 рабочих дня, следующих за ним	День представления Расчета + 2 рабочих дня, следующих за ним	Устанавливается Советом директоров Банка	График периодов устанавливается Советом директоров Банка России.

Обязательные резервы кредитных организаций на отдельных счетах в Банке России представлены на рис. 1.



Р и с. 1. Информация по обязательным резервам кредитных организаций, депонированным на отдельных счетах в Центральном Банке России

4. Порядок депонирования обязательных резервов путем выполнения кредитными организациями обязанности по усреднению обязательных резервов.

Каждая кредитная организация имеет право на усреднение обязательных резервов, если она соответствует следующим критериям:

– не имеет штрафов за нарушение требований организации;

– не допустила повторного невыполнения обязанности по усреднению обязательных резервов;

– не имеет просроченных денежных обязательств перед Центральным Банком России, в том числе по кредитам Центрального Банка России и % по ним.

Для получения права на усреднение обязательных резервов в текущем периоде каждая кредитная организация должна рассчитать и указать количество обязательных резервов.

Сумма обязательных резервов, подлежащая депонированию в Центральном Банке России, рассчитывается с учетом коэффициента усреднения к нормативной величины обязательных резервов.

График периодов усреднения на текущий год устанавливается Советом директоровЦентрального Банка России и публикуется в журнале «Вестник Банка России», а так же подробную информацию можно увидеть на сайте Банка России.

Т а б л и ц а 2

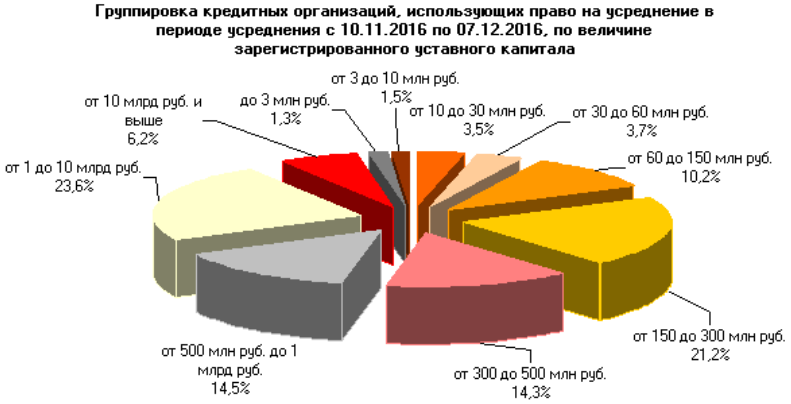
График периодов усреднения обязательных резервов на 2017 г.

Период усреднения обязательных резервов за соответствующий отчетный период	Длительность периода усреднения (в днях)	Справочно	
		Отчетный период	Период регулирования обязательных резервов
11.01.2017 – 07.02.2017	28	01.12.2016 – 01.01.2017	20.01.2017 – 24.01.2017
08.02.2017 – 07.03.2017	28	январь 2017	14.02.2017 –16.02.2017

Окончание табл. 2

Период усреднения обязательных резервов за соответствующий отчетный период	Длительность периода усреднения (в днях)	Справочно	
		Отчетный период	Период регулирования обязательных резервов
08.03.2017 – 11.04.2017	35	февраль 2017	15.03.2017 – 17.03.2017
12.04.2017 – 09.05.2017	28	март 2017	14.04.2017 – 18.04.2017
10.05.2017 – 06.06.2017	28	апрель 2017	17.05.2017 – 19.05.2017
07.06.2017 – 11.07.2017	35	май 2017	15.06.2017 – 19.06.2017
12.07.2017 – 08.08.2017	28	июнь 2017	14.07.2017 – 18.07.2017
09.08.2017 – 05.09.2017	28	июль 2017	14.08.2017 – 16.08.2017
06.09.2017 – 10.10.2017	35	август 2017	14.09.2017 – 18.09.2017
11.10.2017 – 07.11.2017	28	сентябрь 2017	13.10.2017 – 17.10.2017
08.11.2017 – 05.12.2017	28	октябрь 2017	15.11.2017 – 17.11.2017
06.12.2017 – 09.01.2018	35	ноябрь 2017	14.12.2017 – 18.12.2017

Группа кредитных организаций, имеющих право на усреднение представлена на рис. 2.



Р и с. 2. Группа кредитных организаций, использующих право на усреднение в определенном периоде

Учреждение Банка России, имеющее соответствующие полномочия, имеет право проверять и контролировать кредитную организацию с критериями на дату представления Расчета. При полном соответствии кредитной организации критериям учреждение Банка России может принимать решение о предоставлении кредитной организации права на усреднение обязательных резервов в периоде усреднения, соответствующем отчетному периоду, и устанавливает усредненную величину обязательных резервов по расчету.

УДК 336.2(470+571)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ивлиева Е.С.

Научный руководитель **Абелова Л.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На сегодняшний день консультационные услуги превратились в организованный и одновременно технологический бизнес, без которого фактически невозможно стабильное функционирование различных видов рынка предпринимательской деятельности. Налоговое законодательство в нашей стране выступает в качестве динамичной развивающейся отрасли права. Регулярные изменения, вносимые в Налоговый кодекс РФ и другие законодательные акты, которые регулируют налогообложение как юридических, так и физических лиц, привлекают большое количество граждан в налоговые правоотношения. Массовое количество нормативных документов для неподготовленного человека является сложным шагом для решения вопросов налогообложения. Не владея самой малой частью знаний в сфере налогового права, граждане могут совершать действия, равносильные налоговому правонарушению.

Налоговое консультирование – это особый вид деятельности, осуществляемый лицами, которые получили статус налогового консультанта, по оказанию содействия в своевременной и полной уплате налогов и сборов и в реализации законных прав и интересов участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах.

Осуществляя свою деятельность, налоговые консультанты стараются опираться на различных нормативные акты, среди которых самым важным является Конституция РФ. Для того, чтобы решить проблемы, с которыми столкнулся клиент, каждый консультант должен обладать знаниями гражданского, налогового, административного, трудового и уголовного законодательства, особенно в части оптимизации налоговой нагрузки своего клиента. Однако же, сам институт налогового консультирования в нашей стране не имеет специального законодательного регулирования. Развитие налогового законодательства, постоянное увеличение количества нормативных документов, активное вовлечение граждан в налоговые правоотношения повлияло на признание налогового консультирования самостоятельным видом деятельности.

При изучении российского рынка налогового консультирования стоит отметить, что в число консультантов чаще всего входят специализирующиеся в сфере налогового права юристы и экономисты, аудиторы и аудиторские компании.

Налоговое консультирование состоит из пяти основных этапов:

1. Подготовительный этап, здесь решаются технические вопросы, а именно: подписание договоров, решение вопросов оплаты услуг, обсуждение проблем клиентов.

© Ивлиева Е.С., 2017

2. Диагностический этап, на котором происходит изучение и анализ проблем клиента.

3. Планирование действий, на данном этапе налоговый консультант начинает обдумывать и разрабатывать способы решения проблемы клиента.

4. Внедрение рекомендаций, во время данного этапа осуществляется разрешение проблем клиента.

5. Консультационные услуги, которые заключаются в оценке предложенных решений и рекомендаций, а также разработке отчета налогового консультанта о проделанной работе.

Профессию налогового консультанта в России считают наиболее модной финансовой специальностью, которая обладает большими перспективами в дальнейшем. Эта специальность с каждым днем приобретает огромную популярность и востребованность в различных отраслях экономики.

Но данная специальность сталкивается с рядом проблем, которые мешают ее дальнейшему развитию.

На сегодняшний день основной проблемой развития выступает отсутствие самостоятельного регулирования налогового консультирования.

Еще одной немало важной проблемой развития налогового консультирования в России является нехватка преподавателей для обучения налоговых консультантов, что в свою очередь является причиной нехватки профессиональных кадров в данной сфере. Это связано с тем, что отсутствует единая система подготовки, аттестации, повышения квалификации, учета и контроля над деятельностью налоговых консультантов. Также не существует четкого перечня лиц, имеющих право заниматься профессиональной деятельностью в сфере налогового консультирования. Данные обстоятельства свидетельствуют о том, что вход в сообщество профессиональных налоговых консультантов в настоящее время довольно свободный. Необходимо отметить, что все квалифицированные консультанты стараются найти работу в европейской части России, где спрос на данный вид услуг больше, следовательно, заработная плата выше.

Следующая проблема – это ответственность налоговых консультантов. Сегодня в России важное место занимает гражданско-правовая ответственность налогового консультанта перед клиентом, которая возникает в силу договора об оказании консультационных услуг. При этом консультанты целенаправленно стараются полностью защитить себя от ответственности за ущерб, который могут принести клиенту. В случае осуществления незаконной деятельности консультантов законодательство других стран наказывают их крупным денежным штрафом.

Важным шагом в развитии налогового консультирования послужило постановление Минтруда России от 4 августа 2002 г. № 57, которым было внесено дополнение в Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих, касающееся новой квалификационной характеристики «Консультант по налогам и сборам». В нем представлен перечень должностных обязанностей и требований консультанта по налогам и сборам.

Однако на сегодняшний день это постановление является единствен-

ным нормативным документом, который вправе регулировать деятельность налоговых консультантов.

В настоящее время рассматривается проект Федерального закона «О налоговом консультировании», который будет введен в силу с целью определения правового статуса налогового консультанта и консультируемых лиц, регулирования деятельности по налоговому консультированию. Для этого требуется широкая поддержка этого проекта, так как нормативная база налогового консультирования сейчас слаба и неопределенна.

Рассматривая более подробно данные проблемы, можно предложить следующие пути развития рынка налогового консультирования, которые определяют перспективы развития данной сферы. Первое, что необходимо сделать - это закрепить налоговое консультирование, в качестве самостоятельного вида консалтинга. Для этого необходимо вступление в силу Федерального закона «О налоговом консультировании», а также разработка нормативной базы о профессиональных стандартах и порядке осуществления налогового консультирования. Это поможет повысить престиж налогового консалтинга, и тем самым избежать непрофессионального консультирования и защитить интересы клиентов и налоговых консультантов. Не стоит забывать про опыт других стран, где налоговое консультирование как сфера бизнеса зародилось достаточно раньше, чем в России. Например, в Германии налоговое законодательство предусматривает различные виды, основания и механизм ответственности консультантов за те рекомендации, которые они дали своим клиентам. Проблема подготовки кадров может быть решена после того, как будет пройдена профессиональная подготовка и переподготовка с выдачей соответствующего государственного диплома. Для бесперебойного функционирования механизма государственной аттестации необходима разработка специальных методик , так же методического инструментария для подготовки преподавателей и консультантов, а также сотрудничество с налоговыми консультантами организаций, имеющих большой опыт работы в данной сфере. Стоимость консультационных услуг обусловлена отсутствием конкуренции на данном рынке. У консультантов нет необходимости снижать свои цены или предоставлять разного рода скидки. Решить данную проблему можно путем развития и пропаганды налогового консультирования, а также установлением на законодательном уровне фиксированного тарифа за услуги для крупного, среднего и малого бизнеса.

Налоговое консультирование в России является новым явлением, требующее тщательное регулирование, как на правительственном, так и ведомственном уровне или в законодательном порядке. Для перспективного развития данной сферы необходимо обратить внимание на опыт зарубежных стран, которые преуспели в данном виде консультирования, но при этом учитывать российский менталитет.

УДК 658.15

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ивлиева Е.С.

Научный руководитель **Маркова А.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В процессе хозяйственной деятельности любого предприятия возникает необходимость в анализе финансового состояния и результатов его работы. Принятие управленческих решений и представление о дальнейшей финансовой ситуации невозможно без учета текущего положения дел субъекта хозяйствования.

Финансовый анализ – это оценка показателей деятельности субъекта хозяйствования. Он проводится для обеспечения информационной базы и разработки стратегий дальнейшего развития предприятия.

Выделяют следующие задачи финансового анализа:

1. Изучение основных показателей деятельности предприятия, таких как: оценка финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности.
2. Выявление перспектив дальнейшего развития хозяйствующего субъекта.

Решив вышеперечисленные задачи, руководитель предприятия получает оценку текущего положения дел и имеет базу для принятия успешных управленческих решений.

Проведение финансового анализа – важный элемент в системе управления организациями. Одной из актуальных проблем выделен вопрос выбора отраслевых факторов, которые влияют на систему экономических показателей конкретного предприятия. Учет отраслевой принадлежности субъекта хозяйствования способствует проведению более качественной финансовой диагностики.

На сегодняшний день существует множество проблем финансового анализа:

– терминологическая, которая связана с тем, что многие термины перешли в отечественную науку из зарубежной практики и из-за особенностей перевода один и тот же финансовый показатель обозначается разными терминами;

– проблема идентификации форм бухгалтерской отчетности, применения их для нужд анализа. Периодическая смена официальных форм отчетности заставляет аналитиков менять способы расчетов показателей, а специальное аналитическое программное обеспечение приходится корректировать под вновь принятые стандарты;

– недостаток информативности, который вытекает из предыдущей проблемы. Реформирование форм бухгалтерской отчетности привело к тому, что специалисты-аналитики лишились многих уточняющих показателей и для их получения приходится тратить большее количество времени или использовать иные, не всегда достоверные источники;

– не глубокая разработка аспектов финансового анализа;

© Ивлиева Е.С., 2017

–использование коэффициентного анализа, отсутствие внимания к абсолютным показателям деятельности организации;

– отсутствие широкого применения интегральной оценки деятельности.

Такая оценка позволяет рассматривать экономические показатели хозяйствующего субъекта как сложный взаимодействующий организм, объединить их в систему и провести качественный анализ работы предприятия.

За последние два десятилетия в России несколько раз менялись нормативы финансовой отчетности, данный факт приводил к изменениям методик финансового анализа. Существующие на сегодняшний день формы бухгалтерской отчетности, к сожалению, недостаточно адаптированы для нужд экономических аналитиков, в них отсутствует уточняющая информация по конкретным видам абсолютных экономических показателей. В данных условиях вопрос стоит в принятия государством нормативов на постоянной основе, ориентированных на оптимизацию проведения экономического анализа.

Недостатки существующей бухгалтерской отчетности, как основы для проведения финансовой диагностики, толкают аналитиков обращаться к первичной финансовой документации. Это усложняет процесс проведения экономической диагностики предприятия, но повышает уровень качества и достоверность рассчитанных финансовых показателей, а также позволяет отследить их динамику в течение отчетного бухгалтерского периода. Во время проведения финансового анализа нельзя забывать о том, что предприятие – это система взаимодействующих отделов, подразделений, цехов. И для того, чтобы получить правдивую информацию, необходимо рассматривать не только данные бухгалтерской отчетности, но и показатели работы подразделений организации.

В России финансовый анализ проводится с помощью заимствованных и отечественных методик. Выбор конкретных показателей и способов их сопоставления зависит от субъективных причин, например: опыта, уровня знаний аналитика. Перед современными учеными остро стоит вопрос о создании универсальных методик финансового анализа. Найти решение данной проблеме непросто, так как в различных отраслях экономики существуют разные нормативы для одного и того же параметра деятельности предприятия. Так, финансовый рычаг, т. е. отношение заемного капитала к собственному, предприятий торговли приближен к 3, а в сельском хозяйстве этот коэффициент может не достигать и 0,7. Поэтому анализ многих финансовых показателей необходимо выполнять с учетом отраслевой принадлежности и специфики работы предприятия.

Учет вышеприведенных факторов способствует проведению качественного всестороннего финансового анализа деятельности предприятия, поможет выявить сильные и слабые стороны экономического состояния организации, предоставит основу для разработки и внедрения управленческих решений по оптимизации деятельности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, финансовый анализ занимает особое место в системе управления предприятия. Корректно проведенный, отражающий объективное положение дел, он указывает на степень эффективности управле-

ния организацией. Опираясь на выявленные с помощью финансового анализа сильные и слабые стороны, менеджеры имеют возможность скорректировать экономическое положение предприятия, принимать верные управленческие решения.

УДК 330.322.2(470.345)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПАО «ЭЛЕКТРОВЫПРЯМИТЕЛЬ»

Калашникова А.А.

Научный руководитель **Абелова Л.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Важную роль в развитии экономики любой страны играют инвестиционный климат и инвестиции, в частности. Они объективно влияют на стабильность экономики, обеспечение устойчивого экономического роста. Благоприятный инвестиционный климат предопределяет развитие экономического потенциала страны, а экономическая деятельность отдельных хозяйствующих субъектов зависит в значительной степени от объемов и форм осуществляемых инвестиций. Активность инвестиционной деятельности во многом зависит от состояния экономики страны и, по существу, в значительной степени определяет жизнеспособность ее экономики.

Все основные задачи развития экономики решаются с помощью инвестиций – от создания новых объектов предпринимательской деятельности до обновления, технического перевооружения действующих предприятий.

Правильным образом составленный инвестиционный проект в общем должен ответить на главный вопрос: следует ли инвестировать средства в данное дело и будет ли получена прибыль от него вообще? Весьма важным моментом является оформление инвестиционного проекта на бумагу согласно общепринятым требованиям и проведение требуемых расчетов – это поможет заблаговременно определить проблемные моменты и оценить насколько они преодолимы, а также понять, где нужно подстраховаться.

Рассмотрим особенности реализации инвестиционного проекта ПАО «Электровыпрямитель».

Полное фирменное наименование Общества на русском языке: публичное акционерное общество «Электровыпрямитель». ПАО «Электровыпрямитель» входит в состав промышленного комплекса, Федеральным органом исполнительной власти которого, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию является Министерство промышленности и торговли Российской Федерации.

© Калашникова А.А., 2017

Общество осуществляет следующие основные виды деятельности:

– конструирование и изготовление оборудования для атомных станций и предприятий топливного цикла;

– производство товаров народного потребления;

– контрольные испытания и аттестацию электротехнической и электронной продукции;

– проектная и научно–исследовательская деятельность, проведение технических, технико–экономических, финансовых, правовых и иных экспертиз и консультаций;

– информационное обслуживание и издательская деятельность;

– торговая, торгово-посредническая, закупочная и сбытовая деятельность, создание оптово-розничных торговых подразделений, в том числе с правом реализации за валюту в соответствии с действующим законодательством РФ;

– строительные и отделочные работы;

– предоставление услуг связи от ведомственной автоматической телефонной станции;

– организация и проведение выставок, выставок-продаж, ярмарок, аукционов, торгов, как в Российской Федерации, так и за ее пределами, в том числе в иностранных государствах;

– оказание услуг складского хозяйства.

В составе ПАО «Электровыпрямитель» имеются два научно-инженерных центра по разработке приборов силовой электроники и преобразовательной техники, современная лабораторная база и высококвалифицированные кадры, в т.ч. кандидаты, доктора наук.

В настоящее время номенклатура выпускаемых ПАО «Электровыпрямитель» приборов составляет более 1000 наименований и свыше 500 наименований преобразовательной техники, в т.ч. современные конкурентоспособные преобразователи для частотного регулирования асинхронных и синхронных двигателей мощностью до 12,5 Мгватт, напряжением до 10 кВ.

В настоящее время ПАО «Электровыпрямитель» осуществляет такой инвестиционный проект как изготовление инновационной светотехнической продукции. Данная продукция имеет не только промышленное применение, но и будет полезна в использовании в быту для каждого человека. Основной целью данного инвестиционного проекта является создание такого конкурентного преимущества, которое поможет предприятию составить сильную конкуренцию Приборостроительному заводу, ПАО «Лисме» и конкурентам из Китая, которые во многом опережают отечественного производителя по соотношению цены и качества. Данную цель можно достичь с помощью оптимизации процесса производства светотехнических изделий.

В рамках проекта будет создано совместное с Seoul Semiconductor Inc. (Южная Корея) предприятие по сборочному производству светодиодов с планируемым выходом на объем производства 300 млн. светодиодов в год к 2017 году, что должно составить около 30 % российского рынка мощных светодиодов. Совместное предприятие будет создано на площадке ПАО «Электровыпрямитель». В рамках проекта будет создан научно-исследовательский центр по изучению светодиодов и приборов на их

основе. Задачей R&D центра будет являться совершенствованию технологий изготовления светодиодов и светильников на их основе, а также разработка новых видов светодиодов для совместного предприятия.

Источниками финансирования данного проекта являются:

– средства внебюджетных источников (организаций-участников кластера);

– заемные средства (инвестиционный кредит/кредитная линия);

– лизинг.

Стоимость проекта – 1195 млн. руб. Собственные средства предприятия – 180 млн. руб. Остальные часть средств предоставят РОСНАНО в размере 280 млн. руб., а также Daewoo и Seoul Semiconductor в размере 565 млн. руб. Предпоагаемый срок окупаемости – 54 месяца.

При анализе инвестиционного проекта были выявлены проблемы его реализации и возможные пути их преодоления:

1. Большие временные затраты на обработку крепежных элементов, используемых при покраске заготовок в цехе № 5 (в качестве крепежных элементов с помощью которых заготовки вешаются на конвейер комплекса покраски используются крючки). Их необходимо обрабатывать для избавления от слоя краски, иначе при дальнейшем использовании появляется непрокрас заготовок. Каждый крючок используются примерно 3 раза, затем необходима обработка (отбивка), которая производится в отдельный рабочий день на другом рабочем месте).

Для решения проблемы возможно, следует перенести место отбивки крючков на рабочее место оператора, оборудовав там место обработки: железный высокий стол для удобства отбивки стоя. К тому же, данное решение поможет распараллелить покраску и отбивку крючков, что даст возможность окрашивать больше заготовок в месяц (красит 13 дней, отбивает 7).

2. Самый большой по времени этап процесса изготовления светильников – покраска заготовок для того, чтобы покрасить заготовки для одной партии необходимо затратить 284 минуты (без учета отбивки крючков) или 4,7 часов.

Для решения проблемы возможно, следует окрашивать детали не для 30 изделий, а, например, для 20деталей, а затем для 10. Это позволит быстрее окрасить комплект заготовок для 20 изделий и передать их на следующий процесс.

3. Установка обезжиривания СА-3000 используется в большинстве случаев 1 раз в день приблизительно 1,5 часа (1 час разогрев установки; 30 минут обработка). Возможно, составлять более четкий график обработки деталей и выключать питание оборудования для экономии электроэнергии.

Таким образом, по результатам предложенных изменений, выявлено, что процесс производства светотехнических изделий возможно сократить.

Время на производство одной партии в 30 изделий до преобразования занимало 19,8 часов, после преобразований будет составлять 18,6 часов (отбивка крючков 56 мин, преобразования в цехе № 6 – 20 мин.). В свою очередь расчеты для месячного плана выпуска изделии следующие: планируемый выпуск в месяц составляет 390 изделий. Учитывая изменения

времени выполнения отдельных операций, а также тот факт, что ранее окрашивание заготовок могло производиться только 13 дней. После преобразований станет возможным окрашивать изделия все 20 дней.

Отсюда следует, что в данных условиях предприятие сможет выпускать 600 изделий в месяц. Что поможет увеличить прибыль от продажи инновационной светотехнической продукции предприятия в 1,5 раза.Выручка после выхода проекта на планируемую мощность составит 3100 млн. руб. в год, прибыль– 517 млн. руб.

УДК 336.711(470+571)

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОЛИТИКИ РЕЗЕРВИРОВАНИЯ БАНКА РОССИИ

Карабанова Г.Р.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В экономической литературе встречается предложение об улучшении настоящей политики путем обязательного резерва в зависимости от типа коммерческого банка; длительности его деятельности; объема активов; спецификации регионов и развития денежной системы, вида и срока ссуды; от принадлежности депонируемой суммы к какому-либо денежному агрегату, принадлежащему коммерческому банку.

Плюс данного подхода в том, что дифференцированные нормативы эффективнее по причине более избирательного воздействия и могут быть аргументированными с позиции социального эффекта. Однако, введение разделенной нормы обязательного резервов для определенного банка, как и избавления кредитной организации маленького величины от следований требованию обязательного резервирования, может быть бессмысленным, так как банки будут стремиться перейти в группу с более выгодным для них нормативом. Также, это может искажать действие рыночного механизма, поскольку у ряда кредитных учреждений источники капитала будут дешевле.

В конечном счете, с особой значимостью воздействия на экономику изменений в политике норм обязательных резервов, было бы целесообразным передать вопросы ее регулирования на рассмотрение в Национальный банковский совет Российской Федерации, в состав которого, входят сотрудники ЦБРФ, органов государственной власти, а также кредитных институтов, ведущие экономисты страны.

Нестабильная ситуация, которая преобладает в мировой финансовой системе, нуждается в создании новых подходов органов для регулирования денежно-кредитных и поддержания ликвидности банков РФ.

Немало важно для страны увеличивать Ломбардный список ЦБ РФ благодаря включению в него ценных бумаг, которые стабильно функционируют в коммерческих организациях и способны присоединить к нему

© Карабанова Г.Р., 2017

корпоративные облигации и векселя с высокими рейтингами всемирных агентств.

После внесения некоторых изменений, которые дают право ЦБ РФ производить операции на фондовых биржах, а также будет позволено возможность совершать операции прямого РЕПО вместе с биржевыми облигациями, акциями.

Банк России планирует создать «единый пул обеспечения», включающего в себя рыночные и нерыночные активы. Цель создания «единого пула» – обеспечение любой кредитной организации, а также возможность получить внутридневные кредиты, кредиты овернайты и кредиты (на срок до 1 года) под любой вид обеспечения, который входит в «единый пул обеспечения».

«Единый пул обеспечения» предполагает включения в себя таких элементов как:

– ценных бумаг из Ломбардного списка ЦБ РФ;

– векселей, с правом требования по договорам кредитования;

– иных видов имущества.

Сейчас около 50 % кредитных организаций включают в свой портфель ценные бумаги из Ломбардного списка, но также в совокупности имеют кредиты и векселя 1-й и 2-й группы качества.

Цели «Единого Пула обеспечения» выражаются в следующем:

– унификация кредитов, предоставленные ЦБ РФ в рамках нормативных документов (Положение Банка России от 04.08.2003 № 236-П, от 12.11.2007 № 312–П, от 30.11.2010 № 362-П);

– достижение наибольшей доступности кредитов ЦБ РФ всем кредитным организациям страны;

– использование рациональной системы для отбора предметов залога по кредитам ЦБ РФ;

– сокращение частоты трудоемких процедур по кредитам ЦБ РФ, которые находятся в залоге;

– увеличение юридической помощи для защиты кредитных сделок для ЦБ РФ.

Также ЦБ РФ и кредитным организациям нужно обязательно заключать соглашения, которые позволят увидеть и понять необходимые требования предоставления кредитов ЦБ РФ при использовании дифференцированного подхода к определению процентных ставок по ним.

Обязательное резервирование в России служит способом изъятия значительной части денежных средств у кредитных институтов. Что подтверждается более широкой базой нормативов резервных требований в российской практике, чем экономически обоснованной и общепринятой в практике европейских стран. В данной работе хотелось бы отметить, что необходимо отменить обязательное резервирование частных вкладов в Российской Федерации будет целесообразным.

В настоящее время в нашей стране сложилась довольно сложная ситуация, которая требует быстрого и эффективного решения. Обстановка тех банков, которые обладают повышенной ликвидностью, стараются нарастить и повысить свою значимость на кредитном рынке России, а мелким и средним банкам необходимо тем самым сокращать свою деловую активность. Российские кредитные организации имеют низкое залоговое

обеспечение, чтобы в итоге получить финансирование. Сосредоточение активов банков в ряде крупнейших из них запускает механизм увеличения спекуляций и в общем приводит со временем к нестабильному положению экономики на межбанковском рынке.

Центральным звеном ресурсов для малых банков являются вклады населения. Малые и средние банки – это единственный институт в нашей стране, который может гарантировать гражданам сохранность сбережений и реальный доход. Но по большому счету, их размещение в дальнейшем может быть сокращено из-за того, что они не смогут предложить такой спектр условий кредитования крупнейшим компаниям. Результатом этого рентабельность малых кредитных организаций уступает банкам, которые относятся в первой группе. Сегодня одни из самых востребованных являются такие кредиты, как внутридневные. Объем операций по данному виду кредита за 2016 год равен более 85 % от всей суммы кредитов, взятые в ЦБ РФ. Общий объем кредитов, выплачиваемых в ЦБ РФ, начиная с января и до сентября 2016 года составила – 46 254 717,07 млн. руб. Уже на второе место по популярности кредитных организаций располагаются кредиты, которые обеспечиваются поручительствами или активами. (приблизительно 14,1 %).

Известно, что банковские ресурсы становятся дороже вследствие резервных требований. Каждая кредитная организация, когда получает вклады населения, «знает», что доля этих денежных средств обязательно будет вне оборота, в состоянии застоя. Таким образом, кредитная организация в состоянии предлагать клиенту некоторое поощрения по вкладу, но только за его функционирующие денежные средства, то есть «тяжесть» резервирования при этой схеме несет клиент банковской организации. Если же данную «тяжесть» на себя берет кредитная организация, то растет реальная цена денежных средств, притягиваемых банком и в итоге, понижается его прибыль. В случае отсутствия нужды произведения отчислений из суммы вклада в фонд обязательных резервов и при сохранении той же нормы процентной прибыли для банка, появляется реальная возможность увеличения ставки по вкладам.

Похожая практика существует во многих государствах Европейского союза, где банк может быть освобожден Европейским центральным банком от потребности осуществить резервные, если денежные ресурсы кредитной организации «сосредоточены обязательным порядком на оказании помощи в сфере экономического развития».

УДК 374.7:336

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Кузоваткина А.Ю.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Для того чтобы хорошо жить и обеспечивать себя дорогостоящими

© Кузоваткина А.Ю., 2017

покупками, каждый современный человек должен изучить основы финансовой грамотности. Не стоит считать, что определение «экономия своего бюджета» – единственная из составляющих финансовой грамотности человека. Данное выражение гораздо обширнее, чем мы можем себе представить, потому что финансовая грамотность населения – это определенный уровень необходимых навыков и знаний в финансовой области, это то, что позволяет реально и более правильно оценивать ситуацию, сложившуюся на рынке и на основе полученных данных позволяет принимать правильные и разумные решения.

От уровня общей финансовой грамотности населения страны зависит ее экономический потенциал и развитие. Если у населения наблюдается невысокий уровень таких знаний, то это может привести к негативным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для деятельности государства, частного сектора и общества в целом. Именно поэтому создание, разработка и внедрение различных программ, связанных с появлением новых методов по улучшению навыка финансовой грамотности населения и общества в целом – это одно из самых важнейших и главных направлений в государственной политике.

В Москве в ноябре 2016 года были опубликованы результаты международного сравнительного исследования финансовой грамотности, которое проводила организация экономического сотрудничества (ОЭСР). Эти результаты будут взяты за основу для доклада во время встречи G20 в Гамбурге летом 2017 года. В России такое исследование было проведено Минфином в рамках Проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». Оператором выступил Аналитический центр НАФИ.

Данное исследование было проведено в 30 странах. Основные моменты исследования – имеющиеся у человека финансовые знания и установки, а также практикуемое финансовое поведение. Рассматривая результаты проведенного исследования, можно отметить, что средняя оценка знаний в области финансовой грамотности населения по всем странам – 13,2 баллов из максимально возможных 21. У России – 12,2 балла (25-е место). Мы находимся на одном уровне с такими восточноевропейскими странами, как Венгрия, Белоруссия, Польша.

Говоря о России, можно определить еще пока недостаточно высокий уровень финансовой грамотности населения. Только малая доля населения страны пользуется услугами и товарами финансовых институтов, а большая часть наших соотечественников принимают решения об использовании и управлении собственными финансовыми средствами не на основе личного опыта и анализа полученной информации, а следуют рекомендациям своих знакомых, а так же заинтересованных в получении выгоды работников финансовых учреждений. Так же в России низкий уровень развития информированности населения о том, какими правами обладают потребители в сфере финансов и финансовых услуг и нет полной информированности о том, как и в каком порядке следует защищать свои права в случае их прямого нарушения.

Проблема повышения финансовой грамотности, особенно молодежи как поколения, которое определит будущее российской экономики и степень цивилизованности финансового рынка, так масштабна и важна, что

пути ее решения возможны только в результате тесного сотрудничества государства с финансовыми и коммерческими институтами, образовательными учреждениями, общественными организациями, каждая из которых может внести определенный вклад в развитие данного процесса в сфере своей компетенции.

Одними из первых данную проблему затронули на обсуждении в 2006 году на встрече в Санкт-Петербурге министров финансов G8, после чего меры по использованию и формированию финансовой грамотности в России вылились в целый ряд документов президента и правительства РФ.

Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года повышение финансовой грамотности обусловлено в качестве одного из основных направлений формирования инвестиционного ресурса. Минфин Российской Федерации и Сбербанк подписали Меморандум о сотрудничестве в области содействия повышению уровня финансовой грамотности населения в Российской Федерации. Меморандум предусматривает объединение усилий Минфина России и Сбербанка в проекте Минфина «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Данный проект 28 ноября 2016 г. в Стокгольме получил премию SafetyLeadersAward в номинации «Финансовая и экономическая безопасность». Цель данного проекта – повышение эффективности в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг, содействие формированию у российских граждан разумного финансового поведения, наличия обоснованных решений и ответственного отношения к личным финансам. Проект реализуется во взаимодействии с Роспотребнадзором, Минобрнауки, другими организациями и ведомствами.

В ходе осуществления данного проекта с 1 сентября 2016 г. в нескольких российских школах были введены занятия по финансовой грамотности. Первопроходцы – Саратовская, Волгоградская, Томская, Калининградская области, Краснодарский, Ставропольский и Алтайский края, Татарстан. Для этого были разработаны учебники, по которым будут заниматься не только дети, но и родители, и педагоги.

Минфин предполагает принять план по развитию финансовой грамотности уже в 2017 году и привлечь к его выполнению все регионы. Глава департамента международных финансовых отношений Минфина Андрей Бокарев рассказал на Гайдаровском форуме, что «Стратегия по финансовой грамотности населения определит некие целевые задачи, ориентиры для всех заинтересованных участников».

Недостаточный и низкий уровень знания финансовой грамотности и финансовой сферы в целом сегодня - основная проблема развития отдельных финансовых элементов и регуляторов финансового рынка. Проблема финансовой грамотности включает обширный круг тем:

– компетентность в вопросах банковских услуг и потребительского кредитования, управление личным бюджетом;

– управление финансовыми рисками (в том числе недопущение формирования избыточной задолженности и риска банкротства);

– вопросы страхования и понимание основных принципов инвестирования и соотношения их между уровнем доходности и риска, так же знание прав потребителя и требований обязательного раскрытия информации;

– составление плана пенсионного периода и финансирования ключевых событий жизненного цикла человека.

В ноябре 2016 г. в Минфине России в ходе подведения итогов Всероссийской недели сбережений-2016 был публично презентован федеральный портал по финансовой грамотности ВАШИФИНАНСЫ.РФ.

Базовое содержание сайта представлено в нескольких разделах по определенным жизненным ситуациям: «Домашняя бухгалтерия», «Работа и зарплата», «Долги и кредиты», «Сохранить и приумножить», где посетители могут воспользоваться финансовыми калькуляторами для самостоятельного расчета сроков и процентов по кредитам и вкладам. Заместитель Министра финансов Сергей Сторчак выразил надежду, что «портал станет эффективным инструментом, который позволит гражданам заниматься самостоятельным повышением своей финансовой грамотности».

В итоге ко всему вышесказанному можно сделать вывод, что необходимо как можно скорее ликвидировать безграмотность населения в отношении финансов – это цель не только одного государства и задача не только государственного масштаба. К таким переменам в лучшую сторону должен стремиться любой член общества для улучшения собственного блага и блага страны. Если общество будет иметь высокий уровень осведомленности в финансовой области наряду с возможностью принятия гражданами оптимальных финансовых решений, то все это будет способствовать экономической и социальной стабильности в стране.

УДК 336.717.3

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Куликов О.В.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В целях совершенствования депозитных операций мы предлагаем прогнозировать объемы привлеченных средств от юридических и физических лиц. Расчет показателей динамики объемов привлеченных средств в 2011–2015 гг. представлен в табл. 1.

Таблица 1

Годы	Сумма привлеченных средств, тыс. руб.	Номер периода	Абсолютное отклонение (цепной), тыс. руб.	Темп роста (цепной), %
2013	1 787 733 803	1	–	–
2014	2 275 074 007	2	487 340 204	127,26
2015	2 573 394 976	3	298 320 969	113,11

Для получения показателей динамики привлеченных средств ВТБ 24 определяют средние величины: среднее абсолютное отклонение, средний

© Куликов О.В., 2017

темп роста. Рассчитаем среднее абсолютное отклонение (Осред) привлеченных средств:

$$\text{Прс сред} = (\text{Пр 2015} - \text{Пр 2013}) / (n - 1)$$

где Пр – привлеченные средства, тыс. руб.; n – количество периодов, штук.

Рассчитаем среднее абсолютное отклонение привлеченных средств для ВТБ 24.

$$\text{Сред. абс. откл.} = (2\,573\,394\,976 - 1\,787\,733\,803) / (3 - 1) =$$
$$= 785\,661\,173 / 2 = 392\,830\,587 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем средний темп роста привлеченных средств

$$\text{Средний темп роста} = \sqrt[\frac{1}{n-1}]{\frac{\text{привлеченные средства 2015 г.}}{\text{привлеченные средства 2013 г}}}.$$

Рассчитаем прогноз привлеченных средств ВТБ 24 по методу среднего абсолютного прироста.

1) привлеченные средства 2016 г. = 2 573 394 976 + 392 830 587 = = 2 966 225 563 тыс. руб.

2) привлеченные средства 2017 г. = 2 966 225 563 + 392 830 587 = = 3 359 056 149 тыс. руб.

3) привлеченные средства 2018 г. = 3 359 056 149 + 392 830 587 = = 3 751 886 736 тыс. руб.

Рассчитаем привлеченные средства ВТБ 24 в 2016–2018 гг.

$$\text{Средний темп роста} = \sqrt[\frac{1}{3-1}]{\frac{2\,573\,394\,976}{1\,757\,733\,803}} \text{ или } 1{,}201\,8 \text{ или } 120{,}18\ \%.$$

Рассчитаем прогноз привлеченных средств ВТБ 24 на 2016–2018 гг. по методу среднего темпа роста.

1) привлеченные средства 2016 г. = 2 573 394 976 · 1,201 8 = = 3 092 706 082 тыс. руб.

2) привлеченные средства 2017 г. = 3 092 706 082 · 1,201 8 = = 3 716 814 170 тыс. руб.

3) привлеченные средства 2018 г. = 3 716 814 170 · 1,201 8 = = 4 466 867 269 тыс. руб.

Рассчитаем средний прогноз привлеченных средств ВТБ 24 на 2016–2018 гг.:

1) привлеченные средства 2016 г. = (2 966 225 563 + 3 092 706 082) / 2 = 6713944 тыс. руб.

2) привлеченные средства 2017 г. = (3 359 056 149+ 3 716 814 170) / 2 = 7 613 853 тыс. руб.

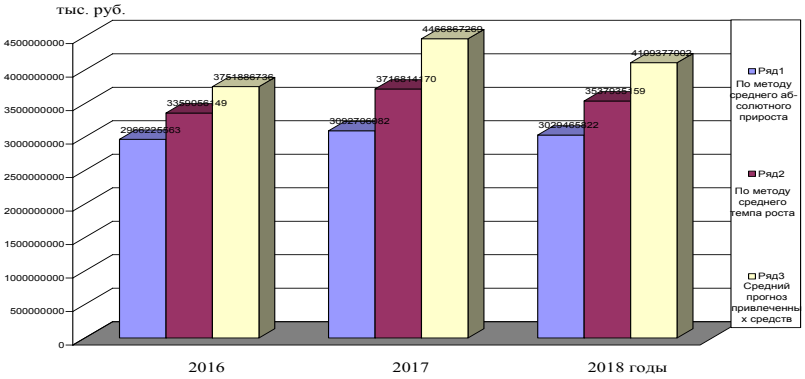
3) привлеченные средства 2018 г. = (3 751 886 736+ 4 466 867 269) / 2 = 8 625 782 тыс. руб.

Полученные показатели прогноза привлеченных средств представим в табл. 2.

Таблица 2

Годы	По методу среднего абсолютного прироста	По методу среднего темпа роста	Средний прогноз привлеченных средств
2016	2 966 225 563	3 092 706 082	3 029 465 822
2017	3 359 056 149	3 716 814 170	3 537 935 159
2018	3 751 886 736	4 466 867 269	4 109 377 002

Как показали результаты проведенного анализа величина привлеченных средств ВТБ 24 на 2016–2018 гг. увеличивается из года в год довольно быстрыми темпами. В среднем за 1 год величина привлеченных средств ВТБ 24 будет увеличиваться на 392 830 587 тыс. руб. или на 120,18 %. Согласно прогнозным данным величина привлеченных средств ВТБ 24 возрастает. Для наглядности прогноз представлен на рисунке.



Нами составлены прогнозы привлеченных средств ВТБ 24 на 2016–2018 гг. Таким образом, важным этапом в управлении привлеченными средствами организации выступает процесс составления прогнозов и плана развития ВТБ 24. Итак, учитывая этапы управления привлеченными средствами и их специфику, ВТБ 24 может выявить резервы повышения эффективности их использования, обеспечить оптимальные темпы их роста, выбрать наиболее эффективные формы привлечения средств.

Полученные прогнозные данные могут служить основой для составления конкретного плана деятельности ВТБ 24 на перспективу. В краткосрочной и среднесрочной перспективе ВТБ 24 продолжит развитие розничного бизнеса, опираясь на текущую клиентскую базу. Активное привлечение новых розничных клиентов для кредитования планируется начиная с 2016 г.

Приоритетными направлениями развития остаются привлечение средств, ипотечное, потребительское кредитование и кредитные карты. Предполагается многократный рост карточного бизнеса. В части клиентских средств Банк ориентируется на увеличение доли долгосрочных вкладов и рост остатков на расчетных счетах населения. Будет продолжено активное развитие транзакционных услуг для населения.

Банк планирует существенно нарастить количество клиентов, использующих интернет и мобильный банкинг, увеличить долю транзакций, совершаемых через дистанционные каналы.

ВТБ 24 продолжит обеспечивать доступность широкого спектра банковских услуг для населения и бизнеса во всех регионах России. Банк реализует программу по повышению эффективности региональной сети, направленную на обеспечение рентабельной работы региональных подразделений, в том числе путем оптимизации формата присутствия.

Расширение сети точек доступа обеспечивается активным развитием дистанционных каналов продаж и обслуживания с помощью интернет- и мобильного банкинга, контакт-центра и сайта Банка с одновременным умеренным развитием точек прямых каналов, в том числе с их реновацией в более легкие и менее затратные форматы. Диверсификация каналов в пользу облегченных и дистанционных форматов позволит существенно повысить коммерческую результативность региональной сети, не снижая при этом уровня территориального охвата и доступности услуг Банка.

Развитие по указанным направлениям позволит увеличить количество точек доступа (региональные филиалы, офисы продаж, мобильные офисы, офисы самообслуживания, уполномоченные представители, удаленные рабочие места, банкоматы и терминалы партнерские каналы, контакт-центр.

УДК 368.91(470.345)

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО СК «РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ»

Ладанова Ю.Ю.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

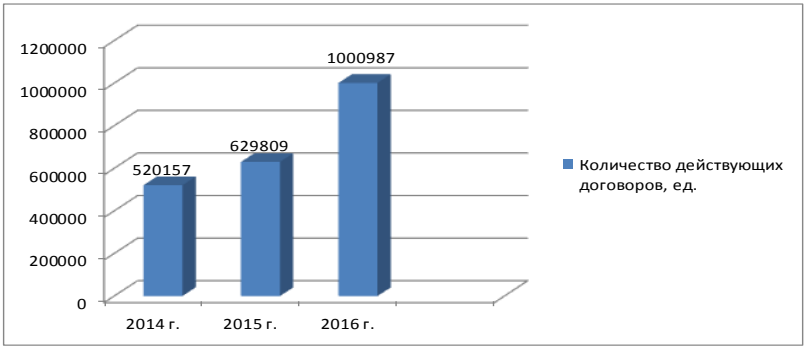
Страхование жизни является под отраслью индивидуального страхования и включает в себя совокупность видов страхования по условиям которых страховщик выплачивает застрахованному лицу или его правопреемнику (выгодоприобретателю или доверенному лицу) страховую сумму при наступлении страхового случая, при дожитии застрахованного до определенного возраста, в случае его смерти или при окончании договора страхования [1, с. 78].

ООО «Росгосстрах-Жизнь» – крупная страховая компания, специализирующаяся на страховании жизни и негосударственном пенсионном страховании [2].

Для установления объема принятых на страхование рисков и стоимостных обязательств страховщика по сформированной совокупности договоров проанализируем страховой портфель фирмы «Росгосстрах» по страхованию жизни за 2014–2016 гг.

Если в 2014 г. количество действующих договоров составляло 520 157, то в 2016 г. их количество увеличилось на 480 830 (рисунок).

© Ладанова Ю.Ю., 2017



На основании этих данных можно сделать вывод, что страховой портфель компании в анализируемом периоде имеет стойкую тенденцию роста, так как количество заключенных договоров увеличивается с каждым годом, следовательно работа сотрудников по привлечению новых клиентов эффективна, а так же вызывает доверие людей к данной компании.

В табл. 1 представлена динамика состава поступлений премий по страхованию жизни в ООО «Росгосстрах-Жизнь» за 2014–2016 гг.

Таблица 1

Виды страхования жизни	Величина за год, тыс. руб.			Изменения за 2015/2014 г. (абсолютные)	Изменения за 2016/2015 г. (абсолютные)
	2014 г.	2015 г.	2016г.		
Рисковое страхование жизни	2 863 152	6 369 123	12 968 157	3 505 971	6 599 034
Накопительное и инвестиционное страхование жизни	4 881 021	5 593 284	7 143 250	712 263	1 549 966
Пенсионное страхование	87 356	80 125	62 373	–7 231	–17 752
Всего	7 831 529	12 042 532	20 173 780	4 211 003	8 131 248

Анализ табл. 1 показывает, что в компании «Росгосстрах» за 2015/2014 г. поступление взносов увеличилась на 4 млрд руб., или на 53,77 %, а за 2016/2015 г. на 8 млрд руб.. или на 67,52 %, что свидетельствует о повышении доходов населения, которое отразилось на состоянии финансового, и в том числе страхового рынка.

Увеличение поступления страховых взносов произошло за счет рискового страхования жизни за весь анализируемый период. Это связано с развитием страхового рынка и увеличением страховой суммы.

За анализируемые периоды количество заявленных страховых случаев имеет скачкообразную динамику. Так за 2015/2014 г. количество заявленных страховых случаев снижается на 835 ед., в основном за счет снижения страховых случаев по рисковому виду страхования жизни. Изменения за 2016/2015 г. имеют тенденцию увеличения заявленных страховых случаев.

Резкий рост страховых случаев обусловлен увеличением объема ответственности компании, т. е. принятием таких рисков как: установление Застрахованному категории «ребенок-инвалид», «ребенок-инвалид» в результате несчастного случая, дожитие застрахованного до события, обусловленного необходимостью проведения курса лечения медикаментами, включенными в ответственность страховщика, дожитие застрахованного до события, требующего проведения реабилитационных мероприятий, диагностирование заболевания, требующего лечения, заболевание, подтвержденное врачом-экспертом, требующее лечения по одному из вариантов страхования.

По заявленным страховым случаям компания производит выплату страхового возмещения или производит отказ по причинам установленным по законодательству или согласно правилам компании. Динамика урегулированных случаев и отказ в страховой выплате представлены в табл. 2.

Таблица 2

Виды страхования жизни	Урегулированных страховых случаев, ед.			Отказов в страховой выплате, ед.		
	2014 г.	2015 г.	2016г.	2014 г.	2015 г.	2016г.
Рисковое страхование	7 867	7 425	26 820	286	542	528
Накопительное и инвестиционное	1 836	2 311	21 414	99	112	97
Пенсионное страхование	232	371	400	1	0	0
Всего	9 935	10 107	48 634	384	627	625

Важно отметить, что по заявленным страховым случаям страхования жизни компания урегулирует больше 95 % страховых случаев, что является положительным моментом.

В табл. 3 отображена динамика состава выплат по видам страхования жизни в ООО «Росгосстрах-Жизнь» за 2014–2016 гг.

Таблица 3

Виды страхования жизни	Величина за год, тыс. руб.			Изменения за 2015/2014 г. (абсолютные)	Изменения за 2016/2015 г. (абсолютные)
	2014 г.	2015 г.	2016г.		
Рисковое страхование жизни	1 483 538	1 967 864	3 883 896	484 326	1 916 032
Накопительное и инвестиционное страхование жизни	320 763	296 147	465 216	-24 616	169 069
Пенсионное страхование	2 996	6 172	4 951	3 176	-1 221
Всего	1 807 297	2 207 183	4 354 063	462 886	2 083 880

Данная таблица показывает увеличение динамики выплат по видам страхования жизни. Увеличение выплат произошло за счет рискового вида страхования жизни, за 2015/2014 г. на 484 млн руб. или на 32,64%, а за 2016/2015 г. почти на 2 млн. руб. или на 97,36%. Данное положение страховой компании связано с резким увеличением страховых случаев [3].

По анализу состава и структуры страхового портфеля и по оценке динамики поступления премий и выплат можно сделать вывод, чем больше производится выплат по договорам страхования, тем больше доверия населения к данной услуге, как к способу защиты себя и членов своей семьи или, если это страхование на дожитие, к накоплению и сохранению средств, и тем больше приобретают полисов и, соответственно, тем больше становятся объемы собранных премий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Основы* страхования: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Б.Х. Алиев, Ю.М. Махдиева. М.: Юнити-Дана, 2015. 503 с.

2. *Официальный* сайт ПАО СК «Росгосстрах» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rgs.ru.

3. *Профессиональный* страховой портал: «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.insur-info.ru.

УДК 336.762.3(470.345)

БРОКЕРСКИЕ КОМПАНИИ В МОРДОВИИ

Мулюкина Е.С.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Брокерская компания или брокер представляют собой посредника между пользователем услуг и тем, кто их ему представляет. Те, кто оказывают посреднические услуги на фондовом рынке, также иногда называется маклером. Брокерская компания является профессиональным участником рынка и совершает сделки по поручению и за счет нанявшего ее клиента. Заказчиками могут быть как частные инвесторы, так и крупные фирмы или фонды. Выгоды использования такой схемы работы в том, что инвесторы, совершающие сделки на рынке не на постоянной основе, не имеют необходимых разрешений или лицензий. К тому же, кроме технической помощи, он может снабжать своего клиента информацией о нюансах текущей ситуации на торгах, помогая совершить выгодную сделку[1].

Несмотря на то, что самой большой фондовой биржей в России является Московская фондовая биржа, брокерские компании располагаются по всей территории страны.

В Мордовии существует несколько брокерских компаний, такие как Финам, TeleTrade, БКС Брокер и многие другие.

Закрытое акционерное общество "Инвестиционный Банк "ФИНАМ" - крупнейший в России розничный брокер, а также инвестиционная группа, специализирующаяся на оказании трейдерских, инвестиционных банковских услуг, доверительном управлении денежными средствами и ценными бумагами, инвестировании на валютном рынке Forex.

Данная компания обеспечивает своим клиентам доступ на все мировые биржи, предоставляя текущие котировки. На сайте Финам есть раз-

© Мулюкина Е.С., 2017

делы аналитики, архива котировок, а также графики, включая «второй» и «третий» эшелоны акций[2].

Для самостоятельной торговли АО «Финам» брокер обеспечивает возможность работать на фондовом, валютном и срочном рынках России, а также фондовом рынке США.

Для торговли с ассистентом компания предлагает консультационное обслуживание клиентов специалистами компании, которые персонально прикрепляются к самостоятельно торгующему клиенту и совместно вырабатывают стратегию торговли.

Автоматическая торговля представлена следованием стратегий в компании WhoTrades и торговле на автоследовании по наиболее эффективным стратегиям Comon.

Открытие Единого счета позволяет инвесторам с одного счета совершать торговые операции на всех рынках Московской биржи, а также американских площадках NYSE и NASDAQ.

В России TeleTrade входит в тройку лидеров рынка Forex и обладает самой крупной региональной партнерской сетью. Представляющие партнеры TeleTrade оказывают сервисные услуги (информационные, консультационные, обучающие) в 124 городах России. Дальнейшее расширение партнерской сети является одним из основополагающих принципов на пути к укреплению лидерских позиций TeleTrade на российском рынке[3].

По итогам народного голосования в 2015 году группа компаний TeleTrade была признана маркой №1 в России.

Ежегодная национальная премия «Марка №1 в России» существует с 1998 года и представляет собой одну из наиболее значимых на отечественном рынке систем оценки известности брендов и уровня доверия к ним покупателей.

В России в соответствии с законодательством РФ деятельность форекс-дилера осуществляет компания ООО «Телетрейд групп», входящая в группу компаний TeleTrade. 12 мая 2016 года ООО «Телетрейд групп» получила лицензию Банка России. Компания стала первым лицензированным профессиональным участником рынка ценных бумаг среди лидеров российского рынка форекс.

В Мордовии TeleTrade появился в 2011 году и по сей день надежно функционирует на биржевом рынке.

Финансовая Группа БКС была образована 20 июня 1995 года в г. Новосибирске. В феврале следующего года компания уже оказывала брокерские услуги первым клиентам. В марте 2000 года БКС одной из первых на российском рынке предложила инвесторам услугу интернет-трейдинга. В Москве офис компании открылся в июле 2000 года[4].

За многие годы работы на фондовом рынке ФГ БКС приобрела заслуженную репутацию надежного партнера, как среди инвесторов, так и в профессиональном сообществе.

«Сегодня ФГ БКС входит в число лидеров российского рынка брокерских услуг. Располагает разветвленной филиальной сетью – по состоянию на 30 мая 2016 года, 44 офиса и 56 агентских пунктов в крупнейших городах России. ФГ БКС – один из ведущих операторов российского фондового рынка по размеру клиентской базы – более 250 000 клиентов, состоящих на брокерском обслуживании. При этом компания является

абсолютным лидером среди российских брокеров по числу клиентов юридических лиц – через БКС работают на фондовом рынке более 4 тыс. компаний».

Мордовский филиал, как и другие офисы ФГ БКС обладает важными составляющими для надежности ведения финансовых операций, такими как:

– высокий кредитный рейтинг (в 2016 году международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings присвоило холдинговой компании FG BCS Ltd. Долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги на уровне «B-/C». Прогноз – «Стабильный»);

– максимальная надежность («Национальное рейтинговое агентство присвоило ООО «Компания БКС» в 2007 году рейтинг AAA (максимальная надежность). В 2016 году НРА подтвердила индивидуальный рейтинг надежности Инвестиционной компании БКС на прежнем уровне»).

Таким образом, брокерские компании в Республике Мордовия, такие как Финам, TeleTrade, БКС Брокер и многие другие оказывают брокерские услуги на фондовом рынке, так же являются профессиональными участниками рынка, на котором совершают сделки по поручению и за счет нанявшего ее клиента.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]*Деньги*, кредит, банки: учеб. пособие / А.Ф. Поляков, Л.И. Зинина, Н.Н. Катайкина [и др.]; под общ. ред. А.Ф. Полякова; Саран. Кооп. ин-т РУК. Саранск: Принт- Издат, 2013. 240 с.

[2]http://www.finam.ru/special/utp_finam/.

[3]https://www.teletrade.ru/about.

[4]https://bcs.ru/about.

УДК 336.717.3

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Мулюкина Е.С.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Козеева Ю.М.
Саранский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Катайкина Н.Н.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Важнейшей задачей и одновременно одной из центральных, базовых функций коммерческих банков в России является привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады, размещение указанных привлеченных средств от своего имени и за свой счет, а также открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Особую роль в выполнении этих функций играют депозитные операции. Их роль и значение заключаются в том, что подавляющая часть ре-

© Мулюкина Е.С., Козеева Ю.М., Катайкина Н.Н., 2017

сурсов банка формируется не за счет собственных, а за счет привлеченных средств. Актуальным является, то насколько эффективно организована в банке эта работа, насколько точно сформулирована стратегия и тактика проведения депозитных операций зависит не только финансовое, но и экономическое (в первую очередь, конкурентное) положение банка на рынке банковских продуктов и услуг.

В процессе развития банковской системы, расширения перечня выполняемых коммерческими банками операций и услуг, необходимо постоянное совершенствование нормативного регулирования деятельности кредитных организаций. Однако, несмотря на все изменения, существует множество противоречивых и спорных вопросов.

Важнейшим видом операций, в значительной степени формирующих ресурсную базу банков, является привлечение средств клиентов во вклады. Согласно данным Банка России, в 2015 г. годовой прирост вкладов физических лиц составил 31,2 % (по сравнению с 26,7 % в 2014 г. и 24,5 % в среднем за 2012–2013 гг.), а их доля в общей структуре пассивов (включая вклады физических лиц – нерезидентов) на конец года достигла 29 %. И хотя в 2014 г. наблюдалось снижение темпа прироста (он составил 20,9 %), тем не менее доля данного источника фондирования в совокупных пассивах банковского сектора уменьшилась незначительно: до 28,5 %. Анализ сроков размещения средств показывает привлекательность более длинных вложений, хотя удельный вес вкладов физических лиц, привлеченных банковским сектором на срок свыше 1 года, и уменьшился в 2015 г. с 64,7 до 60,8 %.

Что касается юридических лиц (кроме кредитных организаций), то объем депозитов и прочих привлеченных средств за 2015 г. вырос – на 38,6 % (в 2014 г. – на 10,4 %), что привело к увеличению доли этой статьи в пассивах российских банков. При размещении средств на депозитах юридические лица в последние годы отдавали предпочтение краткосрочным вложениям со сроками до 1 года: их удельный вес в общем объеме депозитов юридических лиц повышался: на начало 2013 г. – на 46,2 %, на начало 2014 г. – на 50,0 %, на начало 2015 г. – на 54,6 % [10].

Приведенные цифры наглядно показывают значимость для банков деятельности по привлечению новых вкладчиков и созданию условий для увеличения своих сбережений уже имеющимися, но одновременно отражают и те риски, которые связаны с возможными досрочными отзывами клиентами своих денежных средств.

Потенциальную опасность представляет вероятное массовое изъятия денежных средств в случае возникновения экономического кризиса в стране. Так в последние десятилетия, при наступлении кризисов (1998 г., 2008 г.) происходит закрытие клиентами банковских вкладов, перевод рублевых накоплений в иностранную валюту. Что приводит к нехватке средств, снижению ликвидности и др.

В итоге Банк России принял ряд антикризисных мер, которые направлены на поддержание стабильности банковской системы:

– снижение норматива обязательных резервов для банков по всем обязательствам (до 0,5 %, а позже повысил);

– введение и предоставление ЦБ РФ без залоговых кредитов сроком первоначально до 6, позже до 12 месяцев;

– расширение перечня активов, включенных в ломбардный список ЦБР;

– повышение страховой суммы по вкладам физических лиц до 700 тыс. руб., позже до 1400 тыс. руб. [2].

Вместе с тем целый ряд ожидаемых и назревших поправок в отечественное законодательство, регулирующее банковские вклады, так и не был внесен. Согласно действующей редакции главы 44 Гражданского кодекса РФ (ст. 837), банк независимо от вида вклада обязан выдать всю сумму или ее часть по первому требованию вкладчика, за исключением вкладов, внесенных юридическими лицами на иных условиях возврата, предусмотренных договором (для физических лиц возврат обязателен, более того, специально оговорено, что условие договора об отказе гражданина от права на получение вклада по первому требованию ничтожно). Это делает не вполне достоверной срочную структуру пассивов банков и увеличивает риски их не ликвидности. Принимая вклады на различные сроки (особенно длительные, а как уже отмечалось выше, доля вкладов, открытых на срок свыше одного года, составляет более 60 % в общей массе вкладов граждан), банки планируют и соответствующее использование этих средств в своих активных операциях, в первую очередь кредитных.

Как известно, банк считается ликвидным, если характер его активов позволяет за счет их быстрой реализации покрывать имеющиеся срочные обязательства по пассивам, т. е. оперативно превратить активы банка в денежную форму для выполнения его обязательств. При этом важнейшим фактором, предопределяющим его ликвидность, является соответствие сроков размещения средств срокам привлечения ресурсов. Однако возможность непрогнозируемого досрочного отзыва вкладов ставит под сомнение действия банка по обеспечению его ликвидности.

В этих условиях выполнение банками (зачастую даже с большим запасом) обязательных нормативов ликвидности вовсе не является гарантией того, что банк действительно окажется ликвидным в критической ситуации. В расчете норматива мгновенной ликвидности банка, который регулирует (ограничивает) риск потери ликвидности в течение одного операционного дня, в знаменателе учитывается сумма пассивов банка по счетам до востребования, а в расчете норматива текущей ликвидности, дающего значение на ближайшие к дате расчета норматива 30 календарных дней, в знаменателе учитывается сумма пассивов по счетам до востребования и на срок до 30 календарных дней.

Однако в условиях кризиса, при появлении заметной доли требований досрочного погашения вкладов, подлежащие немедленному выполнению обязательства банка окажутся гораздо выше, принимая же во внимание такие свойственные кризисной ситуации явления, как несвоевременные платежи по кредитам заемщиками, падение фондового рынка, а следовательно, потери при попытке получить ликвидность при продаже ценных бумаг из портфеля, напряженность на межбанковском кредитном рынке и т. д., можно констатировать, что все это создает предпосылки, как минимум, для неустойчивости банковской системы, причем право на досрочное закрытие вкладов является фактором, усугубляющим (провоцирующим) проблемы банков.

В Докладе Ассоциации российских банков «Модернизация банковской системы России в посткризисный период: банкизация как необходимое условие» отмечается, что возможность досрочного закрытия вкладов не предусмотрена законодательством ни одной страны мира, кроме России и Украины для вкладчиков, поскольку по ним банки будут устанавливать более низкие уровни процента, могут появиться вклады с предварительным уведомлением об их изъятии. В законодательство могут быть введены понятия сберегательного и срочного вклада с различными условиями их приема и погашения (в настоящее время сберегательных вкладов, в том виде, в котором они существуют за рубежом, у нас нет, а встречающиеся в различных банках названия вкладов, в которых используется данный термин, представляют собой по сути обычные срочные вклады).

Имеющийся мировой опыт в этом плане весьма обширен. Отметим ряд моментов, отличающих в практике немецких банков сберегательные и срочные вклады, деление которых учитывает специфику мотивов хранения денег для вкладчиков: целевое хранение либо хранение без определенной цели.[11] Под срочными вкладами понимаются вносимые единовременно денежные средства, от распоряжения которыми вкладчик отказывается на определенный период. Эти вклады могут быть двоякими: 1) с фиксированным сроком и твердой процентной ставкой; 2) с требованием банка о предварительном уведомлении об изъятии денег (со сроком не менее 30 дней, но они встречаются редко) и правом банка изменять процентную ставку. Последнее объясняется тем, что банк не знает, как долго будет храниться вклад, т. е. когда клиент сделает уведомление.

К числу основных особенностей сберегательных вкладов относятся следующие: денежные суммы не могут помещаться в них на определенный срок; вклад может неоднократно пополняться; возврат денег обусловлен необходимостью предварительного уведомления банка об изъятии, сроки которого могут быть различны: например, три месяца, один год, два года и больше. при этом вклады с более длительными сроками предварительного уведомления предполагают более высокие процентные ставки; может устанавливаться запретительный срок уведомления; тогда оно возможно только после истечения этого срока; он может составлять несколько месяцев или даже 1–2 года; процентные ставки могут меняться в течение срока действия договора; в исключительных случаях изъятие возможно и без соблюдения срока предварительного уведомления об этом, но с определенной компенсацией в пользу банка; клиенту открывается сберегательная книжка (в современных условиях она может вестись в электронной форме).

Очевидно, что российское законодательство нуждается в уточнении и обновлении. Введение отдельных правил для срочных и сберегательных вкладов, с одной стороны, будет способствовать повышению устойчивости банковской системы. Эти рекомендации основаны на предпосылке о взвешенной политике банков, грамотно управляющих процентным риском, включая опасность понести потери в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых по привлеченным средствам, по сравнению со ставками по выданным кредитам [6]. Однако возможна (и может быть оправданной, а может и иметь одним из мотивов попытку

оперативного решения таким образом имеющихся проблем с ликвидностью) и иная – агрессивная – политика по наращиванию вкладов посредством предложения депозитных продуктов с весьма привлекательными (по сравнению со среднерыночными) условиями. Ее проведение может иметь следствием получение такими банками неоправданных преимуществ на рынке.

В первую очередь это касается вкладов граждан, поскольку с введением системы страхования вкладов, и особенно действующих в настоящее время условий возмещения по вкладам (в полном объеме в пределах установленной суммы) в банке, в отношении которого наступил страховой случай, значимость такого фактора выбора банка, как его рейтинг, степень доверия потенциальных вкладчиков к нему, снизилась [7]. Зная о возможности при отзыве лицензии у банка полностью вернуть сумму вклада, да еще и с процентами, граждане больше ориентируются на размер процентной ставки, не особенно задумываясь о надежности самого банка.

В этих условиях возрастает роль регулятора (банка России), который должен постоянно проводить мониторинг и принимать соответствующие решения. Примером является письмо от 12 августа 2010 г. № 116-Т «Об оценке рисков в банках, активно привлекающих вклады».

В настоящее время часто встает вопрос: на что поменять банковский вклад? Рассмотрим как можно инвестировать без риска понести убытки в условиях снижающихся ставок по вкладам. Однозначные доходности по депозитам – новая реальность банковской сферы. Эту реальность нужно придется всем вкладчикам, кто планирует получить 16–18 % годовых. Но смириться с уменьшившимся возвратом на сбережения готовы далеко не все. Что нужно делать? Как увеличить прибыль от инвестирования временно свободных денежных средств в банке, в том числе и ВТБ 24?

Снижение процентных ставок в российской экономике – сложившийся тренд, и ЦБ РФ это подтверждает, снизив учетную ставку до 10 %. Это реальность, с которой придется работать, в том числе и тем, кто привык к двузначным возможностям депозитов. Сейчас как раз подходит срок погашения 1,5–2 – летних вкладов, открывавшихся по «сладким» ставкам конца 2014 г. – начала 2015 г. [10, 12]. Переход с 16–18% годовых на 7–9 % представляет собой весьма сложную с психологической точки зрения проблему. Но принимать новую реальность придется – условия за последние два года радикально изменились. Причем не только в России. Уже заметны последствия перехода от номинальных положительных к номинальным отрицательным ставкам в евро, швейцарском франке и иене [4].

Что делать в такой ситуации? Очевидный вариант – воспользоваться теми инвестиционными вычетами, которое предоставляет государство. 13 % налогового вычета с инвестированных через индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) средств представляют собой серьезную добавку к итоговой доходности в условиях 6–7 – процентных ставок по депозитам. Даже если средства будут заморожены в соответствующих продуктах на три года [5].

Главный вопрос для вкладчика заключается в том, во что инвестировать на горизонте трех лет без риска понести убытки, но при этом не проиграть банковскому депозиту. Мы считаем, что можно в облигации

федерального займа (ОФЗ). Стоит отметить надежность государственных ценных бумаг при доходности, превышающей ставки депозитов в крупнейших банках на рассматриваемом нами временном интервале. С конца 2014 г. доходности ОФЗ превышают максимальную процентную ставку топ-10 банков по объему депозитов физлиц [1]. Уже два года ОФЗ является прямым конкурентом банковским депозитам в борьбе за средства рядовых граждан. Сочетая надежность государства, более высокую доходность (на 1–2 пп. превышающую максимальные депозитные ставки), они не теряют и других качеств депозита – будь то периодическая выплата процентного дохода (применительно к ОФЗ – это выплата купона) или возможность досрочного снятия денежных средств (облигацию можно продать на рынке до срока погашения).

В первую очередь следует ориентироваться на ОФЗ 26210 (погашение в декабре 2019 г.) и ОФЗ 26216 (погашение в мае 2019 г.). Текущие простые доходности к погашению составляют 8,2–8,3% годовых. Выплата купонного дохода происходит каждые полгода. Но это, что называется, самое простое инвестиционное решение [8].

Клиенты, которые продлевают свои инвестиционные горизонты дальше 2019 г., стоит присмотреться к более сложным выпускам ОФЗ – с привязкой купонного дохода к ставкам межбанковского рынка или с индексируемым на размер инфляции номиналом. В первом случае инвестор получает купонный доход, привязанный к процентной ставке межбанковского рынка.

Разнообразие обращающихся на рынке облигаций позволяет максимизировать доходность инвестиций при принятии на себя дополнительных рисков. При произнесении слова «риск» многие банковские вкладчики скажут, что это точно не про них. Однако не стоит воспринимать предложение о принятии большего риска как попытку втянуть вас в какую-либо сомнительную авантюру [3]. Если принять госбумаги за абсолютно безрисковый инструмент, то любая другая облигация уже будет нести в себе отличный от нуля риск, в том числе облигации «Газпрома», «Роснефти» или Сбербанка. Риск может быть совсем небольшой, но не нулевой.

Однако любой риск на рынке должен сопровождаться дополнительной премией по доходности. По облигациям госкомпаний или регионов /дополнительные 1–1,5 % годовых [9]. Ожидаемая со следующего года отмена НДФЛ с купонного дохода по корпоративным облигациям должна сместить интерес физических лиц с ОФЗ на долговые ценные бумаги госкомпаний. В результате можно сделать следующие выводы:

1. Под депозитными операциями следует понимать привлечение коммерческим банком денежных средств клиентов – юридических и физических лиц на определенных условиях, на указанный срок и до востребования.

2. Ежегодно коммерческие банки расширяют спектр предоставляемых операций для клиентов, с целью повышения конкурентоспособности банков, повышения ликвидности.

3. В процессе деятельности коммерческих банков выделяют определенные проблемы осуществления депозитных операций. Решение проблем осуществления депозитных операций, совершенствование норма-

тивного регулирования деятельности кредитных организаций необходимо для развития банковской системы, расширения перечня выполняемых коммерческими банками операций и услуг, повышения прибыли, улучшения качества банковских продуктов и услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Деньги*, кредит, банки: учеб. пособие / А.Ф. Поляков, Л.И. Зинина, Н.Н. Катайкина [и др.]; под общ. ред. А.Ф. Полякова; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: Принт-Издат, 2013. 240 с.

2. *Звонова, Е.А*. Деньги, кредит, банки. М., 2015. С. 72.

3. *Катайкина Н.Н*. Деятельность отделения Национального банка по Республике Мордовия Волго-вятского главного управления Центрального Банка Российской Федерации в области регулирования и надзора / Катайкина Н.Н., Крысин С.И., Лаврентьева К.А. // Современные проблемы и перспективы развития банковского сектора материалы международной научно-практической конференции (заочной). 2016. С. 150–160.

4. *Костерина, Т.М*. Банковское дело. М., 2013. С.174.

5. *Кузнецова, Е.И*. Деньги, кредит, банки. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 567с.

6. *Лаврушин, О.И*. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2012. 670 с.

7. *Лепкина, Ю.Г*. Влияние индикаторов финансового рынка на современное развитие секторов экономики России / Лепкина Ю.Г., Лепкина В.К. // Инновации в образовательной среде: материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2015. С. 390–392.

8. *Молчанов, А.В*. Коммерческий банк в современной России: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2016. 719 с.

9. *Мягкова М.В.* Современные тенденции развития банковского кредитования предприятий реального сектора экономики / Мягкова М.В., Маркова А.А. // Научное обозрение. 2014. № 11–3. С. 863–868.

10. *Официальный* сайт Центрального банка России. Режим доступа: www. cbr.ru.

11. *Перспективы* развития банковской системы Республики Мордовия / Поляков А.Ф., Катайкина Н.Н. // Studium. 2008. № 2 (7). С. 6.

УДК 374.7:336

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ЗНАНИЙ И НАВЫКОВ – ПУТЬ К УСПЕХУ

Пунина С.В.

Научный руководитель **Родичева В.П.**

Брянский областной казачий институт технологий и управления (филиал) Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

Финансовая сторона жизни человека является неотъемлемой ее частью. Финансовая грамотность подразумевает то, что любой человек может эффективно распределять и управлять своими финансами. При неимении подобных финансовых знаний и навыков достаточно сложно принять грамотное решение относительно улучшения своего финансового состояния.

Проблема заключается в том, что из-за своей неграмотности в сфере финансов граждане России не могут правильно распланировать свои финансы, о чем свидетельствует избыточная кредитная задолженность

© Пунина С.В., 2017

населения страны, рост финансовых злоупотреблений и неэффективность распределения собственных накоплений или их отсутствие.

На современном этапе необходимо повышение стандартов качества жизни населения страны и их финансовой безопасности, что подразумевает под собой долгосрочное оздоровление финансовой системы страны в целом. Высокий уровень финансовой грамотности населения обеспечит активное взаимодействие с финансовыми институтами, станет возможным эффективно использовать продукты банковского и страхового сектора, системы пенсионного страхования.

Не все граждане действительно знают свои реальные права и обязанности по большинству финансовых услуг – например, какие гарантии дает страховой полис или какие права есть у клиента банка и какие – у банка.

В современных условиях финансово - экономического кризиса становится очевидным необходимость повышения финансовой грамотности населения Российской Федерации за счет участия государства. Необходимо разрабатывать системную политику на государственном уровне, направленную на повышение финансовой грамотности населения. Важно понять, что финансово грамотное население может принести пользу своему государству. Во-первых, это выгодно для самого населения — появятся определенные льготы, люди станут более уверенно принимать финансовые решении, смогут улучшить свое финансовое положение. Во-вторых, это выгодно для финансовых рынков – финансово грамотное население лучше разбирается в финансовых продуктах и услугах, что порождает собой больший спрос на них. В-третьих, это выгодно для регуляторов и контролирующих органов – грамотное население ориентируется на рынке финансовых продуктов и услуг, может контролировать выполнение некоторых операций самостоятельно. В-четвертых, конечно, это выгодно для правительства – финансово грамотное население способствует экономической стабильности и развитию.

Стоит отметить, что здесь становится необходимым выработка национальной стратегии повышения грамотности населения. Для этого стоит создать институты на федеральном и региональном уровне, которые будут заинтересованы в повышении финансовой грамотности и информированности населения, осуществлять поддержку программ и мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности.

Важным моментом здесь является то, что для успеха повышения финансовой грамотности населения необходимо обеспечить максимальное количество заинтересованных лиц. Федеральные органы исполнительной власти, органы субъектов Федерации, местного самоуправления, образовательные учреждения, общественные и коммерческие организации – каждое лицо должно вносить свой определенный вклад в развитие данного процесса. Например, проведение исследований с целью оценки уровня финансовой грамотности населения, определения способности правильно использовать финансовые инструменты позволит выявить приоритетные направления развития и распространения финансовой грамотности, определить наиболее эффективные каналы распространения подобной информации.

Что касается образовательных учреждений, то государство может по-

влиять на программу обучения в школах, техникумах, колледжах, вузах. Это позволит охватить большую аудиторию населения для повышения уровня финансовой грамотности – школьники, студенты, их родители.

Можно использовать следующие методы повышения финансовой грамотности населения Российской Федерации:

1. Организовать обучение финансовой грамотности в рамках образовательных учреждений (школ, колледжей, вузов), курсов, и программ социального обеспечения. При этом обучение населения только финансовой грамотности является явно недостаточным. Обучение финансовой грамотности необходимо проводить параллельно с изучением основ государства и права (с упором на Трудовой и Налоговый кодексы Российской Федерации) еще в средней школе.

2. Организовать распространение информации по повышению финансовой грамотности в средствах массовой информации. Например, показ познавательных передач или кратковременных сериалов, роликов на телевидении, в которых следует отображать бытовые и текущие ситуации, финансовые проблемы населения, а так же, варианты решения подобных проблем. Эти мероприятия больше нацелены на население пожилого возраста, домохозяек и других незащищенных слоев населения.

«Финансовая грамотность населения» – комплексное понятие, которое помимо самой финансовой грамотности обязательно должно включать знание законов, кодексов (в первую очередь Гражданский кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, Трудовой кодекс Российской Федерации, Кодекс об административных правонарушениях), работы налоговой и социальной политики государства. Подобное обучение комплексной финансовой грамотности следует вводить в первую очередь в школах, т. к. школьники являются будущим трудоспособным населением.

На сегодняшний день в средних специальных и высших учебных заведениях уделяется большое внимание теоретическому аспекту изучения экономических дисциплин, в то время как уровень практических навыков студентов остается крайне низким. Необходимо наладить взаимодействие с финансовыми структурами, нужно привлекать экспертов из банковского сектора, региональных предпринимателей, представителей бизнес-сообществ, государственных финансовых учреждений, а также общественных деятелей.

На уровне регионов можно осуществлять различные программные мероприятия: проведение семинаров, конференций по вопросам финансовой грамотности, осуществление деятельности в качестве экспертно-методического центра в области финансового образования, содействие внедрению в регионе образовательных, информационных и других проектов, участие в проведении исследований, мониторингов, экспертиз.

Чем лучше все граждане будут знать свои права, разбираться в работе различных государственных органах, работы банков, тем больший вклад они смогут внести во внутренний валовой продукт государства, тем самым лучше развивая экономику страны. Государство заинтересовано в этом не меньше, чем сами граждане.

УДК 336.7(470+571)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Симонова Н.С.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Финансовый рынок является одним из самых важных элементов экономики. Особенность данного рынка заключается в мобилизации временно свободных средств и пропорциональному распределению их между секторами экономики. Данный механизм может способствовать экономическому развитию и роста экономики в ближайшее время и на долгосрочную перспективу.

На сегодняшний день финансовые рынки международных стран мира активно функционируют, расширяются и развиваются. Россия нуждается в развитии своего финансового центра, который будет драйвером роста и критерием конкурентоспособности в национальной экономике.

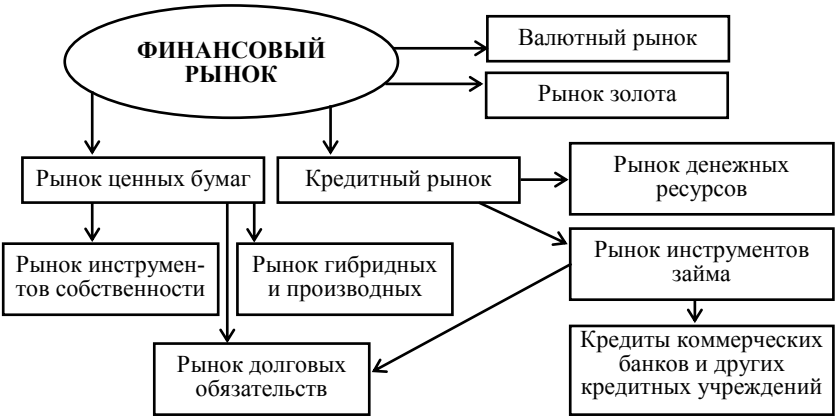
Одной из характерной черт финансовой системы России является доминирование кредитных организаций. Это подтверждается достаточно значительным преобладанием активов кредитных организаций над активами некредитных финансовых организаций.

Сложившейся особенности в структуре финансовой системы России связаны с действием ряда некоторых факторов:

– достаточно низкой активностью населения на финансовом рынке;

– сдвигом предпочтений населения в сторону обслуживания в кредитных организациях;

– с невысоким уровнем доверия к некредитным финансовым организациям из-за высокого уровня злоупотреблений в отрасли.



Р и с. 1. Финансовый рынок Российской Федерации

© Симонова Н.С., 2017

Современное состояние финансового рынка России можно охарактеризовать через следующие факторы:

1. Незащищенные законные права и интересы инвесторов;
2. Недостаток ликвидности по активам
3. Большой объем сделок на торговых площадках за рубежом;
4. Неэффективные инвестиции.

Следует отметить, что российской экономике нужно эффективнее использовать сбережения страны и формировать наиболее действенный механизм привлечения и перераспределения денежных средств.

Ушедший 2016 год российский финансовый рынок открыл с положительной динамикой, но к сожалению снижение мировых цен на нефть, ослабление международных финансовых рынков оказывают влияние на внутренний финансовый рынок. Положительную динамику российского финансового рынка можно связать с улучшением прогноза спроса на нефть. Если смотреть на довольно высокие внутренние и внешние риски финансовый рынок России можно считать весьма устойчивым.

Еще одно влияниевлияние на развитие финансового рынка оказывает низкий уровень накопленных сбережений граждан.

Также нельзя не отметить, что взаимоотношения государства страны и финансового рынка многозадачны. В свою очередь государство выступает кредитором и заемщиком, может устанавливать правила функционирования рынка и осуществлять контроль, проводить денежно-кредитную политику. В некоторых европейских странах государство создает и принимает непосредственное участие в поддержке рынка отдельных финансовых активов, принимает защитные законы, которые в свою очередь ограждают от иностранного проникновения и излишней конкурентоспособности.

Удельный вес сбережений в общей структуре использования денежных доходов населения остается достаточно низким – несмотря на рост нормы сбережения до 14,1 % по итогам 2015 года, в среднем за последние три года значение данного показателя составило лишь 10,0 %.

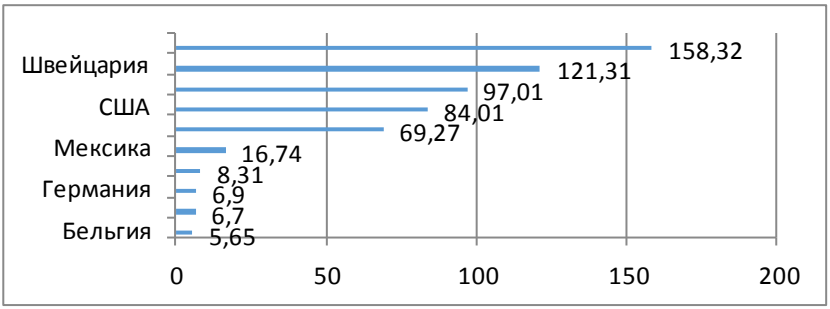
Помимо достаточно низкой нормы сбережений, необходимо отметить доминирование в структуре накоплений домохозяйств банковских депозитных продуктов. Отношение объема вкладов населения к ВВП наконец 2015 года составило 28,7 %, что является невысоким значением по отношению к сопоставимым развивающимся странам. Тем не менее, депозиты населения являются статьей пассивов кредитных организаций.

Некредитные финансовые продукты предлагаемые другими организациями пользуются в России меньшим спросом со стороны населения, и уровень их использования сильно отстает от стран с развивающимися рынками.

Объем пенсионных сбережений населения России по состоянию на конец 2015 года составил 4,8 трлн рублей (5,9 % ВВП), что сопоставимо с данным показателем во многих европейских государствах, однако он существенно меньше, в странах, входящих в ОЭСР (рис. 2).

Можно заметить, что, в активах пенсионных фондов большинства стран достаточно большую долю составляют вложения в фондовый рынок (согласно данным ОЭСР, около 20% пенсионных сбережений в мире инвестируются в акции, 50% – в облигации). Вструктуре инвестиций

пенсионных активов России наибольший удельный вес имеют инструменты с фиксированной доходностью, а на долю акций приходится объем вложений, значительно отстающий от среднемировых показателей.



Р и с. 2. Объем пенсионных сбережений населения
в некоторых странах мира, % ВВП

На рынках стран мира важными инструментами привлечения сбережений домохозяйств, которые также могут служить источником долгосрочных инвестиций, являются страховые продукты по программам страхования жизни.

В России, в последнее время наблюдается увеличение темповроста взносов по страхованию жизни. Доля данного сегмента страховых взносов остается незначительной – 13,7 % в 2015 году, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой этот показатель превышает 50 %. Отношение премий по страхованию жизни к ВВП в развивающихся странах изменяется в диапазоне от 1 до 16 %, а в России этот показатель близок к нулю.

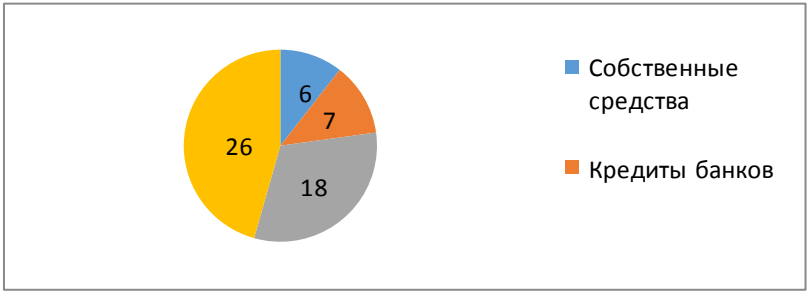
Активы российских компаний, занимающихся страхованием жизни, по итогам 2015 года лишь незначительно превысили 0,5 трлн рублей (0,6 % ВВП), при этом активы всей страховой отрасли, составившие 1,6 трлн рублей (2,0 % ВВП), также существенно уступают как активам банковской системы России, так и среднемировому показателю.

Складывающиеся на финансовом рынке тенденции отражаются на характере заимствований. Дефицит относительно дешевого долгосрочного фондирования приводит к тому, что российские компании вынуждены при финансировании инвестиций полагаться на такие финансовые ресурсы, как нераспределенная прибыль организаций, средства государственных и муниципальных бюджетов и финансирование, полученное от контролирующих лиц (рис. 3), а также на иностранные заимствования, доступность которых существенно снизилась.

По сравнению с организациями в сопоставимых странах Восточной Европы и Центральной Азии, а также организациями из стран с близким средним уровнем дохода российские компании в целом гораздо меньше привлекают внешнее финансирование, в частности в виде заемных средств кредитных организаций.

За счет кредитов, полученных от кредитных организаций, в Россий-

ской Федерации финансируется только 7,5% инвестиций в основной капитал. При этом для российской финансовой системы характерно преобладание кредитования как традиционно лидирующего источника заимствования российских предприятий. В 2015 году корпоративный кредитный портфель достиг 36,3 трлн рублей (42,2% ВВП). Кредиты реальному сектору экономики со стороны банковского секторасоставляют 57,4% ВВП, что является достаточно небольшой величиной по сравнению с этим показателем в других развивающихся странах мира.



Р и с. 3. Источники финансирования инвестиций в основной капитал, %

Так же наблюдается тенденция к сокращению числа финансовых посредников. Так, за последние три года количество кредитных организаций уменьшилось на 30,4% – до 733 кредитных организаций по состоянию на конец 2015 года (956 кредитных организаций на конец 2012 года). При этом количество профессиональных участников рынка ценных бумаг за тот же период сократилось на 347 (28,4%), количество страховых организаций – на 124 (21,8%), негосударственных пенсионных фондов – на 32 (26,5%), а количество ПИФов за тот же период увеличилось на 137 (9%).

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод о том, что финансовый рынок Росси характеризуется как наличием положительных, так и отрицательных тенденций развития, а также перспективным потенциалом развития экономики России.

Если правильно применять комплекс экономических, административных и правовых мер, то это может послужить решению проблем финансового рынка России. К данным мерам можно отнести как повышение прозрачности информации и результативности регулирования финансового рынка, так и улучшение режима налогообложения. Можно выделить еще один из наиболее важных аспектов решении проблем финансового рынка как создание механизма денежно-кредитного регулирования, способного наладить денежное обращение и снизить вероятность кризиса ликвидность во всей банковской системе страны.

Проведение данных мер позволит создать крепкую базу для роста финансового рынка России и сформировать конкурентоспособный финансовый центр Российской федерации.

УДК 336.761

ВАЛЮТНАЯ БИРЖА И МЕЖБАНКОВСКИЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

Трофимчук Е.В.

Научный руководитель **Лохтина Л.М.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Валютная биржа – это часть валютного рынка. Функциональная деятельность ее заключается в предоставлении услуг по организации и проведению торгов [1]. В ходе этих торгов участники рынка (банки, инвестиционные компании, частные трейдеры и т. д.) заключают сделки с иностранной валютой. При этом она (биржа) является торговой площадкой и организует работу всех базовых элементов валютного рынка по поиску контрагента и механизма исполнения сделки (клиринговой и расчетной системы). Примером таких площадок могут служить: Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов (London International Financial Futures Exchange), Европейская опционная биржа в Амстердаме (European Options Exchange), Немецкая срочная биржа во Франкфурте (Deutsche Terminboerse), Сингапурская биржа (Singapore International Monetary Exchange), биржа срочной торговли в Сиднее (Sydney Futures Exchange), Австрийская срочная опционная биржа в Вене (Oesterreichische Termin Option-sboerse) и т. д.

Предметом спекуляций на валютной бирже являются валютные фьючерсы, опционы и различные деривативы (производные торговые инструменты).

Львиная доля (по объемам торгов) валютных операций проводится не на биржах, а на межбанковском валютном рынке. Отличительной чертой его является то, что спекулятивная составляющая уходит на второй план, а на первый план выходят операции по реальной поставке валюты.

Как видно из названия, основными участниками межбанковского рынка являются банки, которые осуществляют операции по обмену валют в пользу и по поручению своих клиентов (импортеров-экспортеров). Клиентам банка необходимо выполнять обязательства по оплате внешнеэкономических контрактов, вот тут и включаются банки, которые эту самую валюту и покупают–продают для своих клиентов.

Стремительное развитие систем телекоммуникаций, отказ от золотого стандарта в результате отмены Бреттон-Вудской валютной системы, глобализация мировой экономики – все это привело к снижению роли валютных бирж. Их место с каждым годом все больше и больше занимает валютный рынок Форекс.

С переходом России к рыночной экономике срочная торговля в сфере валютных операций постепенно расширяется, и этому способствует ряд факторов:

– во-первых, рынок срочных контрактов позволяет производителям и потребителям различной продукции избежать или уменьшить ценовой риск при реализации или приобретении товаров;

– во-вторых, рынок срочных контрактов позволяет экспортерам и им-

© Трофимчук Е.В., 2017

портерам избежать или уменьшить риск при изменении валютных курсов. Немаловажную роль в увеличении активности на этом рынке должны сыграть и иностранные инвесторы, заинтересованные во вложениях в российские финансовые инструменты и хеджировании курса рубля к иностранным валютам с целью репатриации прибыли;

– в-третьих, рынок срочных контрактов служит одним из механизмов, стабилизирующих само функционирование рыночной экономики, в том числе ее финансового сектора, так как позволяет владельцам финансовых активов застраховать риск падения их курсовой стоимости, а заемщикам и кредиторам – риск изменения процентной ставки [2].

Важную роль в обеспечении нормальных условий функционирования денежного рынка играет межбанковский рынок. Его роль определяется тем, что межбанковский рынок:

– является объектом государственного регулирования;

– служит механизмом влияния государственных органов на деятельность коммерческих банков, состояние денежно-кредитной и валютной системы и непосредственно на экономику в целом;

– является важной составляющей финансового рынка.

Межбанковский рынок – это часть рынка ссудных капиталов (денежного рынка), где временно свободные денежные ресурсы кредитных институтов привлекаются и размещаются банками между собой преимущественно в форме краткосрочных межбанковских депозитов на короткие сроки.

Наиболее распространены сроки депозитов – 1, 3, 6 месяцев, предельные – от одного дня до 2 лет. Средства межбанковского рынка используются коммерческими банками не только для краткосрочных, но и среднесрочных и долгосрочных активных операций, регулирования балансов, выполнения требований центральных банков. Процентные ставки учитывают расходы коммерческих банков, кредитный риск, соотношение спроса и предложения, конъюнктуры рынка и другие факторы и являются базовыми при расчете процентных ставок по другим, более долгосрочным кредитам на национальном и международных рынках ссудных капиталов.

Межбанковский рынок играет критическую роль в современной финансовой системе. Он обеспечивает как перераспределение ликвидности между банками, так и выступает передаточным звеном в трансмиссионном механизме денежно-кредитной политики. От состояния межбанковского рынка зависит риск распространения системного кризиса в банковском секторе.

Несмотря на увеличение объемов межбанковского кредитования, ликвидность в банковском секторе остается на опасном уровне. В качестве среднесрочного индикатора ликвидности мы рассматриваем валовой объем актинов, находящийся в распоряжении банков, которые могут быть быстро реализованы или мобилизованы для осуществления платежей. К ним относятся средства в фонде обязательных резервов, депозиты и корреспондентские счета в Банке России, а также портфель облигаций Банка России в активах банковского сектора.

Межбанковский валютный рынок изначально появился в связи с необходимостью проведения центральными и коммерческими банками мира конверсионных операций, то есть обмена одной валюты на другую

по рыночным ценам. В последнее время, особенно в связи с развитием и распространением интернета, торги на межбанковском рынке стали проводить не только банки, но и прочие контрагенты, заинтересованные в высокой ликвидности и оперативности проведения валютных операций.

Торги на межбанковском валютном рынке осуществляются следующим образом: существует несколько систем объединения участников рынков ECN (ElectronicCommunicationNetwork), например, Currenex, Atriaxи т.п. Такая электронная система включает в себя большое количество поставщиков валюты, в частности, коммерческих банков, которые предлагают обмен тех или иных валют по своей цене на определенный объем. Помимо банков к системе подключены пенсионные, страховые, инвестиционные фонды, брокеры и т. д. В каждый момент система определяет наилучшую цену на покупку/продажу той или иной валютной пары и «выбрасывает» ее всем участникам системы. Вот почему при работе с ECN возникают «плавающие» или часто меняющиеся спреды.

Когда вы совершаете торги на межбанковском валютном рынке при помощи брокера-участника ECN, в ваш терминал попадают цены непосредственно с одного из поставщиков ликвидности, то есть от одного из банков. Цены могут незначительно различаться между разными брокерами или даже типами счетов, если поставщики валюты будут отличаться. Такое возможно, если к определенному типу счетов подключен только один провайдер ликвидности (банк).

В итоге все сводится к тому, что чем больше поставщиков имеет тот или иной брокер, тем по более лучшей цене у вас есть возможность открыть сделку, и тем меньше вы отдадите на спреде [3].

Можно сделать вывод, что в целом российский рынок является развивающимся. Но сегодня существует ряд проблем, которые «тормозят» развитие активных межбанковских отношений.

Во-первых, долларовая зависимость межбанковских операций. Российский межбанковский рынок должен стремиться привязывать внутрироссийские операции на национальной валюте.

Во-вторых, уменьшение активности средних и малых коммерческих банков на рынке. Ситуация, которая сложилась для банков не монополистов такова, то что они только могут проводить мало рискованные операции, которые приносят значительно небольшой доход.

В-третьих, борьба с банками монополистами, которые диктуют свои правила игры на рынке, не давая возможности для активности других банков.

В-четвертых, на рынке действуют в основном кредиты от 1 дня до 1 месяца по повышенным процентным ставкам. Высокий размер ставок на краткосрочные кредиты на межбанковском рынке отпугивает мелких и средних участников, не давая возможности для развития общероссийского межбанковского кредитного рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Блохина, Т.К.* Мировые финансовые рынки: учеб. пособ. М.: Проспект, 2016. 159 с.

2. *Дралин, А.И.* Международные экономические отношения: учеб. пособие / А.И. Дралин, С.Г. Михнева. Изд. 2-е, перераб. и доп. Пенза: Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. 162 с.

3. *Моисеев, С.Р.* Денежно-кредитная политика: теория и практика: учеб. пособие. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. 784 с.

УДК 336.767.017.2

ФУНКЦИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ТРАСТОВОГО УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Шушпанова Е.Ю.

Научный руководитель **Мягкова М.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Актуальность данной темы проявляется в различных аспектах. Во-первых, с переходом к рыночной экономике начало появляться все большее количество людей, которые осознали тот факт, что доход можно получать, просто владея собственностью. Во-вторых, траст так же может использоваться для распоряжения имуществом, которое находится в собственности у государства. В-третьих, доверительное управление собственностью может применяться для управления наследственным имуществом или же имущества гражданина, признанного безвестно отсутствующим.

Траст (доверительное управление имуществом) – это соглашение, по которому обладатель права собственности на какое-либо имущество (учредитель управления) передает его другому лицу (доверительному управляющему) в целях управления им в свою пользу или в пользу третьего лица (выгодоприобретателя, бенефициара).

Из вышесказанного следует, что в этом соглашении участвует 3 стороны – владелец, управляющий и выгодоприобретатель, но возможно и участие двух сторон – в том случае, если учредитель управления по соглашению является также и выгодоприобретателем.

Преимуществами трастового управления являются: траст является мощным механизмом обеспечения законного уменьшения или избавления от налогов на прибыль; отсутствие риска потери основной суммы, переданной в управление; при передаче активов в доверительное управление не происходит смена прав собственников. Договор о доверительном управлении активами может заключаться как с определением гарантированной доходности управления, так и без него. По характеру распоряжения доверяемой собственностью трасты бывают активные и пассивные. Собственность, находящаяся в активном трасте, может продаваться, отдаваться в долг, закладываться, т.е. видоизменяться без дополнительного согласия доверителя. Подобные активные операции характерны для банков. Пассивные трасты представляют собой услуги по управлению определенным имуществом, которое не может быть продано или заложено доверенным лицом.

Таким образом, траст регулирует перераспределение как функций по управлению собственностью, так и доходов от ее использования и распоряжения. При этом учредитель управления, имеющий возможность

© Шушпанова Е.Ю., 2017

не демонстрировать свое право владения имуществом публично, на деле может осуществлять полный контроль за совершаемыми в отношении имущества юридически значимыми действиями. Кроме того, перераспределение налогового бремени между участниками доверительного управления на деле позволяет значительно снижать издержки, используя легальные схемы оптимизации налогообложения.

На данный момент в мировой практике есть большое количество видов трастов, удовлетворяющих как имущественные интересы отдельных физических лиц, так и финансовые амбиции различных коммерческих структур. Существуют трасты с фиксированной долей – в данном случае количество выгодопотребителей и размер их долей конкретно определены.

Благотворительный траст допускает передачу активов в управление для решения множества социальных задач.

Охранительный траст предполагает доверительное управление имуществом в пользу данного лица, пользующееся лишь его экономическими выгодами, а к процессу управления не доходит дискреционные трасты, которые так же называют защитой активов, дают управляющему некоторую свободу действий в распределении доходов от управления между бенефициарами. Данные виды трастов существуют обычно для защиты от судебных и налоговых взысканий. Собственником при создании траста может быть любое юридическое либо физическое лицо, кроме тех лиц, которые признаны бенефициарами по заключенному договору об учреждении траста.

В зависимости от условий создания траста и от целей, которые перед собой ставят собственники, трастовые отношения имеют множество различных функций. В завещательной функции трастовых отношений проводится оформление доверенности рядом способов. В этих условиях доверенное лицо распоряжается собственностью между назначенными поручителями. Пожизненная функция трастового управления собственностью состоит в том, что какое-то лицо переводит средства или передает ценные вещи в банк и возлагает на него выплату доходов до конца жизни, а после смерти его родны и близким (наследникам). По нему доверитель заключает договор с трастовым предприятием. В данной ситуации трастовое предприятие осуществляет хранение, инвестирование, а так же может распоряжаться доходами и основной суммой, указанной в договоре.

Трастовые отношения совершают так же агентские функции для физических лиц, куда входят сбережения активов, управление собственностью и юридическое обслуживание. Данные отношения дают право не только сберегать ценные бумаги и получать с них выручку, но и совершать инвестиции от доверителя и коммерческие операции. Важно отметить, что трастовое управление не влечет перехода права собственности на имущество от собственника к доверительному управляющему. В соответствии с договором, учредитель траста передает управляющему на определенный срок часть своего имущества, которое используется последним в интересах либо учредителя, либо указанного им третьего лица.

Оффшорные функции трастовых отношений используются для осуществления международных инвестиций. Иностранный доверительный управляющий осуществляет деятельность инвестициями и оформлением документов, а владелец ставит задачи по инвестициям. Следовательно,

собственник эксплуатирует наиболее выгодные инвестиционные возможности, не переживая о рамках или конфликтах законодательства.

Технические функции трастовых отношений идентичны с финансовыми функциями трастового управления, т. к. технические идеи могут привнести наибольшую выгоду при рассмотрении их как минимум в трех аспектах: технике, экономике, праве. Стоит заострить внимание на конкретизации технических функций трастовых отношений, включающих в себя: обеспечение энергетической безопасностью, продовольственной безопасностью и другой безопасностью региона; при наличии новшеств, которые невозможно применить в регионе, роль технических трастовых отношений будет ограничена посредническими и консультационными функциями, так как по уровню готовности новшество не выйдет за пределы идеи или опытного образца; реализация собственной технической политики, которая, при достаточном финансировании, предполагает формирование блоков патентов по различным технологиям. Блок может пополняться изобретениями как своих, так и чужих авторов, которые в совокупности создадут нужный эффект в виде новой технологии. Прогресс трастовых отношений стало доступным в условиях накопления определенного капитала, состояний, как отдельными лицами, так и разными компаниями. В результате этого, создается необходимость правильно и выгодно управлять такими видами капитала и передавать их в руки тех предприятий, осуществляющих эффективное управление ими.

Пока в доверительное управление передается очень малая часть региональной и городской, федеральной собственности. Следует отметить, что трастовые отношения, как универсальный механизм доверительного управления собственностью является известными для экономической практики. Допустим, бюджетный механизм распределения практически весь состоит из многочисленных видов трастовых отношений. То, чего не существует в России, так это правил функционирования и управления, изымаемых целевыми активами, которое детально разработано в странах развитого рынка.

УДК 330.322.14(470.345)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Яркина Л.И.

Научный руководитель **Абелова Л.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время Российская Федерация является страной с обширной территорией, которая состоит из множества регионов, которые отличаются друг от друга большой дифференциацией экономического развития. Важная роль в современных условиях отводится развитию как тра-

© Яркина Л.И., 2017

диционных, так и пионерных секторов экономики. Это, в свою очередь, предполагает серьезные вложения в эти области народного хозяйства и в целом в экономику территории. Основными задачи инвестиционной деятельности субъекта являются: увеличение экономического потенциала региона, создание новых высокотехнологичных рабочих мест, увеличение объемов производства, рост благосостояния населения.

Республика Мордовия является агропромышленным регионом, у которой высокий уровень развития имеет агросектор, более половина объема выпускаемой продукции промышленности приходится на машиностроение, в частности производство полупроводников, светотехники и приборостроения. 1/4 часть промышленной продукции республики представлено пищевой промышленностью. Электротехническая отрасль республики (ОАО «Электровыпрямитель», ОАО «Саранскккабель») приобрела высокое развитие, также в регионе благоприятно развивается строительство.

Для осуществления инвестиционной деятельности и привлечения инвестиций в экономику, в Мордовии сформирована благоприятная нормативно-правовая база. Инвесторам предоставляется государственная поддержка в формах:

– финансирование части процентной ставки по привлекаемым банковским кредитам и лизинговым платежам по проектам, включенным в Республиканскую целевую программу развития региона на 2013–2018 гг.; залогового обеспечения под привлекаемые кредиты имуществом казны Республики Мордовия (сформирован специальный залоговый фонд);

– присвоения статуса приоритетного инвестиционного проекта Республики Мордовия. В частности, даются налоговые льготы: снижение ставки налога на прибыль, уплачиваемой в республиканский бюджет Республики Мордовия до 14 % на период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не более чем на 10 лет; отрешение от налога на имущество на период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не максимум чем на 10 лет; освобождение от земельного налога (в ведении муниципальных властей);

– оказание государственных гарантий Республики Мордовия; поручительства Гарантийного фонда Республики Мордовия;

– подбора необходимых в строительстве земельных площадок и оказания помощи в части создания необходимых объектов транспортной, инженерной и энергетической инфраструктуры;

– предоставления поручительств и займов юридическим лицам с целью финансирования проектов, включенных в Республиканскую целевую программу развития Республики Мордовия на 2014–2018 гг.;

– фиксирование за каждым крупным проектом руководителя на уровне заместителя Председателя Правительства Республики Мордовия.

При рассмотрении ситуации, которая сложилась в инвестиционной сфере региона в 2015 году, становится видно, что в структуре направлений капиталовложений за январь-декабрь 2015 г. большую часть составили инвестиции в основной капитал – 55,4 миллиарда рублей. По данному показателю республика занимает 7-е место в Приволжском федеральном округе, 40-е - в Российской Федерации.

Конфигурация инвестиций по источникам финансирования за январь-

декабрь 2015 г.: собственные средства предприятий и организаций – 29 %, привлеченные средства, за исключением бюджетных – 36 % (в том числе ресурсы коммерческих банков – 18 %), заемные средства других организаций и средства внебюджетных фондов – 1,6 %.

По направлениям вложений наибольшая часть всех инвестиций приходилась на обрабатывающие производства (26,2 %), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (23,7 %), транспорт и связь (16,1 %), предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (10,1 %), сельское и лесное хозяйство (6,8 %), образование (5,7 %).Благодаря этому в 2014 г. региону удалось сохранить положительные тенденции развития.

Индекс производства промышленной продукции составил 110 %. В этом числе производство валовой продукции сельского хозяйства увеличено на 7 %, с положительной динамикой завершили год торговля, транспорт, связь и другие сферы обслуживания. Республика Мордовия вошла в десятку регионов страны по росту производства сельскохозяйственной продукции (по производству молока и яиц регион занял 2-е место, по производству мяса – 5-е место). В 2015 г. введено 319,4 тыс. $м^2$ нового жилья (рост по сравнению с прошлым периодом – 5 %).

Особо остро в современных макроэкономических условиях в регионе, как и в России, стоит проблема привлечения иностранных инвестиций.

По показателю привлечения иностранных инвестиций лидирует Самарская область – которая входит в десятку лучших регионов страны, что объясняется высоким уровнем человеческого капитала, сформированным высоким уровнем мобильности, образования, а также приспособления населения к экономике рыночного типа; опережающим развитием потребностей населения и спроса на услуги в крупнейшей агломерации; развитыми рыночными институтами и высоким качеством регионального менеджмента (государственного управления). Результатом этого стали высокие доходы населения, а также благоприятная ситуация на рынке труда. Эксперты считают субъективным фактором успешного развития области, грамотное руководство регионом в лице губернатора и его команды.

В Приволжском федеральном округе, Республика Мордовия занимает 6-е место по привлечению иностранных вложений в расчете на 1 человека, что, неплохо, но отрыв от лидера составляет 76%. Для улучшения положения, необходимо качественно улучшить инвестиционный климат, чтобы иностранному инвестору стали интересны проекты республики.

В целом, за 2015 г. было многое сделано, и инвестиционные вложения стали оцениваются в сумму более 62 миллиардов рублей. С помощью реализации следующих крупных инвестиционных проектов, можно достичь роста инвестиций:

– «Создание инфраструктуры индустриального парка в г. Саранск» (АУ «Технопарк-Мордовия»);

– «Создание инжинирингового центра оптоэлектроники» (АУ «Технопарк-Мордовия»); «Создание Центра проектирования инноваций» (АУ «Технопарк-Мордовия»);

– «Создание инжинирингового центра вагоностроения в Республике Мордовия» (РМ-Рейл);

– «Организация производства элементной базы силовой электроники

на основе p-i-n AlGaAs гетероэпитаксиальных структур» (ОАО «Орбита»);

– «Создание производства фотоэлектрических преобразователей и солнечных модулей», «Организация производства полупроводниковых приборов силовой электроники нового поколения на основе создания базовой технологии изготовления структур “кремний на молибдене” с использованием низкотемпературных соединений» (ОАО «Электровыпрямитель»);

– «Создание производства оптического волокна» (ЗАО «Оптоволоконные системы») – в первую очередь проектом предусматривается производство телекоммуникационного и специального технического волокна;

– «Организация комплексного производства светодиодов по технологии нитрида галлия на кремнии (GaN-on-Si)» (ОАО «Инвест-Альянс») и т. д.

Все вышеизложенное подтверждает то, что экономика Республики Мордовия относится к инвестиционно-инновационному типу и обладает инновационной способностью. Посему природноресурсный потенциал должен компенсироваться увеличением количества предприятий, которые производят продукцию с высокой добавленной стоимостью. Также развитию региона может способствовать благоприятный инвестиционный климат и оптимизация использования инновационного ресурса.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОТРАСЛИ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

УДК 004:336.74

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Вятлев С.Е.

Научный руководитель **Голяев С.С.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На сегодняшний день в Интернете есть почти все, что может нам понадобиться: товары и услуги, игры и общение, возможность самовыражения и многое другое. За некоторые услуги необходимо платить и чем быстрее система платежей и проще, тем лучше. Продавцы и покупатели стали ощущать потребность в подобной системе, и именно это послужило стартом для появления электронных денег.

Задача любых электронных денег – создать универсальную платежную среду, которая объединит покупателей и продавцов товаров и услуг.

Современная экономика динамична и подвижна: она предполагает постоянные изменения, позволяющие подстроиться под уровень жизни и текущие требования рынка. Это стало одной из предпосылок появления безналичного расчета и электронных денег как одного из самых используемых экономических ресурсов.

Понятие электронных денег может трактоваться в различных значениях. Хотя относится это понятие, прежде всего, к способам безналичного расчета и хранения денежных средств, однако электронные деньги могут иметь отдельное обращение от банковского обращения денег:

Во-первых, электронные деньги – это определенная денежная стоимость, которая измеряется в валюте и хранится в специальных электронных системах в виде записей в электронной форме.

Во-вторых, это совокупность подсистем наличных денег (эмитированных без открытия персональных счетов) и безналичных (эмитированных с открытием персональных счетов) либо единая система расчетов, производимых при помощи информации с электронных источников.

По большому счету электронные деньги являются заменителем денег наличных, и способны выполнять те же функции, что и обычные деньги,

© Вятлев С.Е., 2017

с некоторыми особенностями. То есть, с одной стороны – это средство для осуществления платежа, а с другой – обязательство эмитента, которое должно быть выполнено в определенные сроки в неэлектронном виде, то есть электронные денежные средства имеют платежный эквивалент, как и традиционные деньги.

Средства, причисляемые к электронным деньгам, должны соответствовать нескольким обязательным критериям:

– обязаны приниматься как средство осуществления расчетов другими организациями и инстанциями. При этом платеж должен считаться технически совершенным;

– должны выпускаться организацией-эмитентом при получении денег от других лиц в том же объеме, что и полученная денежная стоимость.

Электронные деньги обладают преимуществами перед наличными деньгами:

– должны фиксироваться и храниться на электронном носителе;

– делимость и объединяемость – если Вы совершаете какую-либо операцию с помощью электронных денег, то Вы не столкнетесь с необходимостью в сдаче;

– высокая портативность – величина суммы денежных средств никак не связана с весовыми размерами денег или их габаритами, чего нельзя сказать о наличных деньгах;

– очень низкая стоимость эмиссии – не нужно печатать банкноты и чеканить монеты, использовать металлы, краски, бумагу и другие материалы;

– нет необходимости пересчитывать деньги – эту функцию переносят на инструмент хранения или платежный инструмент;

– намного проще организовать физическую охрану электронных денег;

– электронными системами фиксируется момент платежа;

– снижается воздействие человеческого фактора;

– торговцу невозможно укрыть средства от налогообложения при платежах через фискализированные эквайринговые устройства;

– не нужно пересчитывать, упаковывать, перевозить электронные деньги и уделять время организации хранилищ;

– идеальная сохраняемость – качество виртуальных денег не теряется с течением времени;

– идеальная качественная однородность — экземпляры электронных денег не обладают своими уникальными свойствами;

– безопасность – криптографические и электронные средства обеспечивают защиту от хищения, подделки, изменения номинала;

– анонимность использования.

Помимо своих преимуществ, электронные деньги обладают рядом недостатков:

– отсутствие устоявшегося правового регулирования – недостаток объясняется тем, что многие государства не определились в своем однозначном отношении к такой форме денег;

– необходимость использования специальных инструментов при обращении и хранении;

– физическое уничтожение носителя виртуальных денег делает невозможным восстановление их денежной стоимости владельцу;

– отсутствует узнаваемость – этот недостаток подразумевает невозможность быстро и легко определить сумму электронных денег и другие опции без специальных электронных устройств;

– отсутствие длительной истории успешной эксплуатации средств криптографической защиты;

– в теории, заинтересованные лица могут попытаться отследить персональные данные плательщиков и информацию, связанную с обращением электронных денег за пределами банковской системы;

– безопасность – данный недостаток обусловлен тем, что еще нет подтверждения широкого обращения и беспроблемной истории безопасности;

– хищения электронных денег возможны, это происходит посредством инновационных методов, которые опираются на недостаточную зрелость технологий защиты.

УДК 004:69

IT-ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Голяев Е.С.

Научный руководитель **Куприяшкина Л.И.**
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Строительство – одна из самых консервативных отраслей экономики. Как 2000 лет назад люди строили руками и какими-то подручными инструментами, так это происходит и сейчас, просто инструменты стали более технологичными

Однако со временем ситуация стала меняться: в какой-то момент этим организациям пришлось начать вести учет на компьютере –так в их распоряжении появились компьютеры с бухгалтерскими программами. Потом пришлось осваивать Word, чтобы не писать бумажки от руки. Но все эти «инновации» приживались в России очень медленно, со скрежетом.

В последние годы передовые строительные компании резко изменили свой взгляд на применение информационных технологий в своей профессиональной деятельности, понимая какую прибыль могут принести инвестиции, вложенные в это направление. Тем не менее, большинство организация данной отрасли до сих пор очень редко применяют IT-технологии для обработки текущей документации.

Многие строительные компании в последние несколько лет стремятся использовать разработки ИТ-технологий в профессиональной деятельности. Например, IP-телефонию, которая позволяет обеспечивать удаленные площадки телефонной связью в кратчайшие сроки и по экономичным ценам. Раньше все строительные предприятия пытались решать эту задачу на местах, посредством подключения местного телефона. Для этого они привлекали операторов связи, которые тянули провода к месту стройки, что зачастую было невозможно из-за труднодоступности и отдаленности строительных площадок. Так, кстати, пытаются действовать многие до сих пор.

© Голяев Е.С., 2017

Между тем канал связи можно организовать гораздо более простым и удобным способом, посредством технологий WiMAX и 3G.

Помимо IP-телефонии, популярность в строительном бизнесе набирает видеоконференцсвязь, позволяющая сокращать затраты на командировки. Сейчас строительство все активнее уходит из больших городов в регионы. Поэтому компаниям, имеющим офисы в столице, для организации совещаний с работающими на объектах сотрудниками приходится постоянно отправлять менеджеров в командировки, или напротив, вызывать оттуда специалистов в центральный офис. Все это стоит больших денег. Однако благодаря современным ВКС-системам, таким как Polycom или CISCO даже, имея весьма узкий канал связи (например, организованный по технологии ADSL), можно организовать деловое общение между сотрудниками компании без необходимости их личного присутствия в офисе.

Очень важное направление автоматизации строительной компании, достаточно активно развивающееся в последние несколько лет – внедрение систем управления продажами, а также бухгалтерского и управленческого учета. Многие крупные строительные компании задумывались об этом еще несколько лет назад и пробовали что-то внедрять, но тогда качественных специализированных, отраслевых информационных систем для строительного бизнеса на российском рынке фактически не существовало. Было, правда, решение на платформе «1С» под названием «Подрядчик строительства» и еще несколько конфигураций. Постепенно они трансформировались в решение от «1С», которое называется 1С: Подрядчик строительства. Управление строительным производством», «1С: Комплексная автоматизация» и модуль «Управление строительным производством», «1С: ERP Управление строительной организацией 2.0».

В настоящее время каждой строительной компании для успешного развития и конкурентоспособности необходимо активно использовать в своей работе достижения современных IT-технологии.

УДК 004.4

ПОЛЕЗНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ОБЫЧНОЙ ЖИЗНИ

Мухаева К.В.

Научный руководитель **Голяева Н.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Полезных программ в составе Windows весьма большое количество, число предлагаемых ими услуг существенно превосходит потребности любого пользователя персонального компьютера. Однако, в действительности оказывается, что в целом этого богатства недостаточно для стабильной работы. В некоторых случаях программы Windows не могут посодействовать нам совершить элементарную процедуру. Специально для этих целей существуют утилиты.

Утилиты представляют собой компьютерные программы ограниченного предназначения, расширяющие стандартные способности операци-

© Мухаева К.В., 2017

онной системы и более простой процесс изменения определенных параметров. Большая часть утилит создана для обслуживания файловой системы и дисков. Определенные утилиты применяются с целью ведения архивов данных, а специализированные антивирусные программы гарантируют охрану системы от компьютерных вирусов.

Функции утилит разнообразны:

1. Отслеживают показатели производительности элементов компьютера: процессора, видеокарты, жестких дисков.

2. Меняют характеристики, зачастую труднодоступные для пользователя, которые дают возможность сделать наиболее удобным графический интерфейс или оптимизировать работу всей системы.

3. Контроль показателей — проверка ссылочной целостности; точности записи данных.

Виды утилит:

1. Утилиты проверки и исправления ошибок в системе.

В следствии не профессионального применения программного обеспечения, на компьютере неизбежно возникают разнообразные погрешности. Для решения таких проблем и созданы специальные программы устраняющие ошибки и нормализуют деятельность компьютера. В функции таких программ входит возможность установления и предотвращения ошибок на жестком диске, в системном реестре, в программном обеспечении и т.д. Программы для проверки жесткого диска дают возможность осуществлять низкоуровневую диагностику, определять битые сектора и копировать с них данных.

FixWin 10. Несмотря на название, она подойдет не только для десятки, но и для предыдущих версий ОС — все исправления ошибок Windows 10 вынесены в утилите в соответствующий раздел, а остальные разделы в равной степени подходят для всех последних операционных систем от Microsoft.

Среди положительных сторон программы — отсутствие необходимости установки, весьма обширный комплект автоматических корректировок для типичных и распространенных ошибок, а кроме того сведения о методе ручного исправления этой ошибки по каждому пункту

Антивирусная утилита AVZ. Несмотря на то, что главная функция антивирусной утилиты AVZ — поиск у удаления троянов, SpyWare и Adware с компьютера, она содержит в себе небольшой, но эффективный модуль «Восстановление системы» с целью автоматического исправления ошибок сети и Интернета, проводника, ассоциаций файлов и других.

2. Утилиты для оптимизации производительности системы.

Утилиты данного вида могут помочь достичь максимально быстрой и стабильной работы компьютера за счет очистки лишнего файлового «мусора», поиска и устранения ошибок, корректирования настроек Windows, а также еще различных мероприятий для ускорения ОС.

Norton Speed Disc – утилита оптимизации допуска к жесткому диску. Утилита реорганизует компьютерные данные и директории на диске таким образом, чтобы объединить минимальное количество перемещений считывающих головок и таким образом повысить скорость считывания данных с винчестера.

Directory Order – дает возможность установить порядок размещения

директорий на диске. На панели Directory List размещается дерево директорий, где производится выборка имен подкаталогов; на панели Directory Order – последовательность, в которой после проведения процесса оптимизации гарантируется доступ к директориям.

Norton System Doctor – прекрасная утилита для наблюдения наиболее различных параметров Windows. После запуска осуществляет одновременно несколько ряд действий: проводит проверку диска на наличие вирусов и ошибок, а также определяет, не нужна ли дефрагментация, а также сканирует Norton Utilities на предмет необходимости обновления.

Norton Recyle Bin – усовершенствованная защищенная корзина для Windows. Как известно, в стандартную корзину поступают не все удаляемые файлы, что в ряде случаев недопустимо. Защищенная корзина значительно интеллектуальнее стандартной. В случае если из стандартной корзины можно восстановить только то, что в ней находится, то защищенная способна реализовать поиск удаленных файлов по всему диску и возвращать их.

Ограниченность настройки и оптимизации становится понятной уже после установки на компьютер хотя бы одной из утилит «тонкой подстройки».

Winaero Tweaker – это хорошо знаменитая пользователям утилита. В ней вы найдете полную информацию о компонентах, операционной системе и установленных программах, ссылки на все значимые системные утилиты и комплект нужных твиков..

3. Файловые менеджеры.

Файловые менеджеры созданы с целью организации удоюной работы с файловой системой. Копирование, перемещение, удаление, поиск, просмотр и прочие функции. В системе имеется файловый менеджер - проводник Windows, но его функционал не всем комфортен и достаточен.

Total Commander считается наиболее сильным и устойчивым файловым менеджером для Windows с удобным пользовательским интерфейсом. Total Commander не прекращает традицию двух-панельных файловых менеджеров, однако отличается высоким удобством и функциональностью, удерживает плагины, имеет множество встроенных нужных инструментов. В программе учтены функциональные просмотрщики для мультимедиа и графических файлов, распаковщики архивов, клиент, позволяющий скачивать или закачивать файлы в несколько потоков. Предусмотрено также множество других функций, необходимых для эффективной работы с файлами.

4. Программы для работы с архивами.

Программы архивации считаются обязательным инструментом в работе с компьютером. Хранение и передача данных немыслимы без их использования.

Основным преимуществом архиваторов считается существенное уменьшение требуемого для хранения информации места на диске. В определенных случаях экономность дискового пространства может достигать 90 %. Это достигается посредством применения специальных алгоритмов сжатия данных.

WinRAR – самый популярный архиватор для Windows. WinRAR содержит пробный 40-дневный промежуток, уже после чего начнет при

запуске напоминать о покупке лицензии, но, однако остается работоспособным.

7-Zip. Архиватор 7-Zip – всемирно знаменитый бесплатный архиватор со свободным начальным кодом. Утилита совместима почти с абсолютно всеми известными архивными форматами. Положительный момент в том, что содержит встроенный менеджер в качестве удобной оболочки.

Без утилит работа компьютера невозможна по определению. Данные программы оказывают помощь и рядовому пользователю, и профессионалу, гарантируют высокую работоспособность персонального компьютера.

Даже в хорошо отлаженной системе могут случаться сбои. С целью их предотвращения и для ликвидации их последствий и кроме того просто для проверки компьютера созданы утилиты, которые предназначаются для поддержания работоспособности компьютера, улучшения его работы или расширения его возможностей.

УДК 004.4:657.421

РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ознобина Т.В.
Акамова Н.В.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Современный мир информационных технологий трудно представить себе без использования баз данных (БД). Практически все системы в той или иной степени связаны с функциями долговременного хранения и обработки информации. Фактически информация становится фактором, определяющим эффективность любой сферы деятельности. Увеличились информационные потоки и повысились требования к скорости обработки данных. В результате большинство операций не может быть выполнено вручную, они требуют применения наиболее перспективных компьютерных технологий. Любые административные решения требуют четкой и точной оценки ситуации и возможных перспектив ее изменения.

И если раньше в оценке ситуации участвовало несколько десятков факторов, которые могли быть вычислены вручную, то теперь таких факторов сотни и тысячи, и ситуация меняется не в течение года, а через несколько минут, а обоснованность принимаемых решений требуется большая, потому что и реакция на неправильные решения более серьезная, более быстрая и более мощная, чем раньше. И конечно, обойтись без использования БД, в этом случае невозможно.

Учет оборудования предприятия – ключевой источник получения актуальной и прозрачной информации об активах предприятия и их состоянии. Под оборудованием предприятия понимают все виды технологиче-

© Ознобина Т.В., Акамова Н.В., 2017

ских агрегатов, машин, механизмов с относящимся к ним металлоконструкциям, энергетическим и электрическими сетям, а также другим объектам, которые принимают непосредственное участие процессах производства и обслуживания, выполняя определенные технологические функции.

Учет оборудования – является залогом своевременного проведения обслуживания и ремонтных работ, что в свою очередь позволяет продлить жизненный цикл оборудования и снизить расходы предприятия в целом.

Учет оборудования на предприятии стал особенно актуальным в условиях экономического кризиса. Благодаря этому, руководитель предприятия контролирует состояние оборудования и инвентаря, а именно, степень его изношенности. В результате, он знает, когда сделать замену оборудования или его ремонт. Обслуживание оборудования по его состоянию, а не по установленному графику, существенно продлевают строк его службы и сокращают денежные расходы предприятия на приобретение нового оборудования. Своевременный учет оборудования дает возможность руководителю определиться: приобрести новое оборудование или отремонтировать?

Что касается способов поступления основных средств на предприятие, то можно говорить о нескольких распространенных вариантах:

1. Покупка оборудования за деньги.
2. Обмен на другое оборудование.
3. Самостоятельное изготовление на предприятии.
4. Внесение учредителями предприятия в качестве вклада.
5. Безвозмездное получение.

На каждый объект заводится специальная карточка с его характеристикой. Если предприятие имеет небольшое количество оборудования, то ведется инвентарная книга, где указаны необходимые сведения о каждом отдельном объекте. За ним закрепляется ответственное лицо.

Инвентаризация подтверждает наличие или отсутствие основных средств в местах их использования или в соответствии с бухгалтерскими данными. Оборудование и другие инструменты должны учитываться в бухучете в качестве объектов основных средств. Для этого объект используется исключительно в целях производства. Не допускается последующая перепродажа объекта. Такой объект должен приносить экономическую выгоду.

Что касается восстановления основных средств, то оно осуществляется путем ремонта, реконструкции или модернизации. Для этого составляется план ремонта с учетом сложности поломки объекта, который утверждается руководителем предприятия.

К ремонту относится систематическое своевременное обслуживание объекта, что способствует предупреждению поломок и продолжению строка его эксплуатации.

Чтобы равномерно распределить расходы, на предприятии создается резерв, в котором предусмотрены дополнительные средства на ремонтные работы.

Правильный выбор учетной политики на предприятии положительно влияет на привлечение инвестиций и обновление основного капитала.

УДК 004.738.5

К ВОПРОСУ О БЕЗОПАСНОМ ИНТЕРНЕТ-СЕРФИНГЕ

Сидорова А.С.

Научный руководитель **Голяева Н.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Интернет-серфингом названо посещение страниц web-сайтов. Занимаясь чтением новостей, просмотром фильмов, играя в онлайн игры, люди серфят в виртуальном пространстве. Но это занятие связанно с множеством угроз. Каких? Самых разных. Злоумышленники размещают на веб-ресурсах вирусы и другие вредоносные программы, маскируя их под полезное программное обеспечение, видеоролики и даже обычные электронные документы, открываемые в браузере. Скрипты, автоматически запускаемые при открытии зараженных веб-страниц, выполняют действия, опасные для компьютера, такие, как, например, изменение системного реестра, кража личных данных и установка вредоносного ПО. Получаемые по электронной почте спамерские послания нередко содержат вирусы, а фишерские письма представляют настоящие ловушки для неискушенных пользователей, которые, доверчиво поддавшись на ту или иную уловку, добровольно рассекречивают свои логины, пароли и иную приватную информацию третьим лицам. Продвинутым пользователям прекрасно известно, что злоумышленники, используя особые сетевые технологии, атакуют на компьютеры пользователей с целью хищения персональной информации, либо чтобы включить компьютеры в «зомби»-сети, рассылающие спам и фишерскую электронную корреспонденцию, используемые для мошенничеств с баннерной рекламой, и т. д.

Таким образом действия в Сети (даже при наличии обязательных антивирусной программы и брандмауэра) могут оказаться небезопасными. Без соблюдения элементарных мер безопасности сегодня не обойтись.

Во всех браузерах уязвимости регулярно выявляются и более-менее регулярно исправляются разработчиками. Поэтому на практике гораздо более безопасен серфинг у тех пользователей, кто своевременно установил соответствующие заплатки. Однако этого недостаточно. Для большей безопасности по возможности лучше запретить в браузере выполнение сценариев, Java-апплетов и элементов ActiveX. Однако на практике разрешать выполнение сценариев, Java-апплетов и элементов ActiveX все равно следует с очень большой осмотрительностью, поскольку при открытии зараженных вебстраниц в браузере могут запускаться вредоносные сценарии, Java-апплеты и небезопасные элементы ActiveX, с помощью которых на компьютер пользователя тем или иным способом (тут возможны технические нюансы) загружаются вредоносные программы.

Поэтому приходится лавировать между функциональностью и безопасностью. И честно говоря, оптимального варианта тут наверное нет. Для удобства лучше установить выборочные разрешения: одни – для посещаемых вами известных и «безопасных» сайтов, другие – для всех

© Сидорова А.С., 2017

остальных ресурсов. Но это операция трудоемкая, требует определенных знаний и мало в каком браузере возможна. Пожалуй, наиболее оптимальным образом настройка выборочных ограничений этого плана производится в Firefox через бесплатное дополнение NoScript С его помощью можно полностью блокировать выполнение JavaScript, Java и других подключаемых модулей (включая flash-ролики), либо сделать исключения для некоторых особо доверенных сайтов, поместив их в «белый» список. При этом при необходимости всего одним кликом мыши разрешать выполнение подключаемых модулей, а затем вновь запрещать эту операцию. Сходная функциональность с поддержкой «белого» списка доверенных сайтов также может быть настроена в браузере Google Chrome, если подключить к делу бесплатное расширение NotScripts

Также стоит сказать пару слов о всплывающих окнах, которые появляются поверх многих веб-сайтов. Большинство из них являются рекламными, но некоторые могут содержать вредоносный или небезопасный код. Особую бдительность рекомендуется проявить, когда всплывают окна с заманчивыми предложениями об установке какого-то «сверхважного» программного обеспечения или об устранении разного рода неполадок. Не стоит покупаться на подобного рода предложения и не нажимать ни на какие ссылки- гораздо безопаснее поскорее закрыть подобное всплывающее окно. Не даром в последних версиях популярных браузеров (IE, Firefox, Opera и Google Chrome) блокирование всплывающих окон уже включено по умолчанию. Так что если у вас не самая свежая версия браузера, то блокировку придется настраивать самостоятельно через настройки.

Что касается отображения рекламы, которой на многих популярных сайтах в избытке, то ее лучше тоже отключать, поскольку различные рекламные сети- идеальное средство для распространения злоумышленниками своих «творений». Не являются исключением и баннерные системы Рунета. Отключить рекламу в некоторых браузерах можно одним-двумя кликами мыши- например, в Avant Browser достаточно включить в настройках соответствующий флажок. В Internet Explorer (только с версии 9.0) можно также блокировать надоедливую рекламу встроенными средствами – с помощью функции «Защита от слежения» (Tracking Protection), правда без изучения документации догадаться об этом сложно. Основное предназначение данной функции- ограничение взаимодействия браузера с определенными веб-сайтами (указываются в списке защиты от отслеживания) с целью обеспечения конфиденциальности информации. Реализуется это путем блокирования содержимого, включая рекламу, подгружаемого на страницу с других сайтов. Непосредственное включение защиты от отслеживания сложностей не вызывает: в меню Сервис нужно последовательно выбрать пункты Безопасность и Защита от отслеживания, затем в диалоговом окне Надстройки включить требуемый список защиты от отслеживания.

Однако в большинстве браузеров для блокирования рекламы требуется установка дополнительного инструментария. В Firefox, например, блокирование любой рекламы (в том числе в формате FLASH) обеспечивает бесплатное дополнение Adblock Plus, а в Google Chrome – также бесплатное дополнение AdBlock В качестве альтернативного блокировщика ре-

кламы можно назвать, например коммерческую утилиту Adguard (стандартная лицензия – 149 руб.; лицензия «Премиум» – 199 руб.). На данный момент программа поддерживает 17 самых популярных браузеров (включая Internet Explorer, Mozilla Firefox, Google Chrome, Opera, Maxthon и Safari) и специально предназначена для работы в Рунете. Программа блокирует разнообразную рекламу (видеореклама, рич-медиа и другие необычные виды рекламы), предотвращает отслеживание рекламными сетями и счетчиками и не требует никакой настройки.

УДК 004:338.46

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СЕРВИСЕ

Тараскин Д.А.

Научный руководитель **Голяева Н.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современном обществе сфера услуг играет важную роль. Значительная часть прибыли наиболее развитых стран приходится на сферу услуг, в которой работает не менее половины трудоспособного населения. В нашей стране за последние годы сфера услуг развивается большими темпами.

Развитие сферы услуг немыслима без применения новых информационных технологий, так как от них зависит конкурентоспособность сферы услуг сервиса на сегодняшнем рынке.

В настоящее время основными задачами развития информационных технологий в сфере сервиса являются:

– локальная автоматизация организации сферы услуг;

– внедрение программ автоматизации формирования, продвижения и реализации туристского продукта;

– использование систем управления базами данных;

– использование локальных компьютерных сетей;

– внедрение систем бронирования;

– внедрение мультимедийных маркетинговых систем;

– использование сети Интернет.

Гостиничное дело является одной из наиболее востребованных направлений сервиса. Автоматизации обслуживания приобрели важный аспект и должна охватывают все процессы функционирования гостиницы и взаимоотношений с гостями.

Основными подсистемами программ применяемых для автоматизации работы гостиничного сервиса являются: управление финансами, управление материальными потоками, управление обслуживанием, управления качеством, управление персоналом, управление сбытом, анализ финансов, себестоимости, оборотных средств, управления маркетингом и т. п.

Информационные технологии (IT) гостиничного управления появи-

© Тараскин Д.А., 2017

лись в мировой гостиничной индустрии давно - около двадцати пяти лет назад, и прошли большой путь развития. В республике Мордовия IT управления гостиницей присутствуют относительно недавно.

В преддверии проведения Чемпионата мира по футболу в нашей республики весьма актуальным становится применение информационных технологий в гостиничном бизнесе.

Так «Ростелеком» вывел на рынок новый продукт – «Интерактивное ТВ для гостиниц», который позволит решить вопросы с предоставлением качественного и лицензионного контента. «Интерактивное ТВ для гостиниц» — это мультимедийная система, которая специально создавалась для конкретной категории потребителей со своими отраслевыми требованиями и особенностями. Сервис максимально органично вписывается в гостиничный бизнес и повышает его эффективность».

Использование компьютерных сетей, Интернета и интернет-технологий, программных продуктов сквозной автоматизации всех бизнес-процессов гостиницы сегодня не просто вопрос лидерства и создания конкурентных преимуществ, но и выживания на рынке в ближайшем будущем.

УДК 004:334.735

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИЛИАЛЕ КООП «УНИВЕРМАГ» КАРАЧЕВСКОГО РАЙОНА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Труцина О.Л.

Научный руководитель **Родичева В.П.**
Брянский областной казачий институт технологий и управления (филиал) Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

На сегодняшний день современные организации и компании осуществляют свою деятельность в условиях постоянно изменяющейся информации, которую необходимо незамедлительно анализировать и принимать правильные решения. Довольно быстро происходит развитие информационных технологий и вычислительной техники. В настоящее время очень сложно найти компанию, которая не занималась бы развитием информационных технологий. Любой руководитель организации без сомнения может утверждать, что в современном мире прибыльность и успешность организации зависят от уровня развития IT-технологий, взвешенности и обоснованности решений, качества и скорости обработки информации.

Если уровень развития ИС соответствует уровню развития предприятия, то оно получает огромные конкурентные преимущества. Главные

© Труцина О.Л., 2017

бизнес-процессы становятся понятными и прозрачными для управления и контроля, заметно улучшается инвестиционная привлекательность компании, исключается брак, различного рода ошибки, а также связанные с ними потери средств и времени. В конечном счете, происходит увеличение прибыли компании.

Основная деятельность филиала КООП «Универмаг», который находится в Карачевском районе Брянской области, заключается в розничной торговле. Филиал создан в целях удовлетворения потребностей пайщиков потребительской кооперации и обслуживания населения в товарах народного потребления.

Розничная торговля – это высоко конкурентная область. В ней различные магазины и предприятия вынуждены из-за большой конкуренции постоянно повышать эффективность работы. Зависит это напрямую от используемой инфраструктуры и технологичных мощностей. Возможность обрабатывать и хранить большой объем информации является главной потребностью торговых организаций.

Основными бизнес-процессами деятельности КООП «Универмаг» являются: закупка товаров, складирование и хранение, заключительный бизнес-процесс – это реализация этих товаров.

Механизмом данных трех бизнес-процессов выступает АИС «1С: Бухгалтерия» версии 7.7. Так как на сегодняшний день данный продукт является самым известным и продаваемым, то разработчики стремятся заменить старые версии более новыми. Поэтому предприятию КООП «Универмаг» рекомендуется перейти на более новую версию данного продукта, например, версию 8.2 или версию 8.3.

Программа 1С: «Бухгалтерия 8.2» и программа 1С: «Бухгалтерия 8.3» являются более современными и функциональными программными продуктами в сравнении с 1С: «Бухгалтерия 7.7».

Кроме того, в КООП «Универмаг» для составления путевых листов не используется информационные продукты, сотрудники составляют их сами, письменно. Более простой, удобной, функциональной программой, для автоматизации учета операции в сфере легкового, грузового автотранспорта и автоперевозок, а также составления путевых листов, является «БухСофт: Путевые листы». В ней представлены все операции, необходимые для данного производственного процесса.

На сегодняшний день любой магазин, будь то обычный или же супермаркет, стремится обеспечить качественное обслуживание своих покупателей. В условиях сильной конкуренции возросла потребность в использовании технологий штрихового кодирования. Маркировка продукции имеет огромное значение, поскольку магазин любого формата содержит значительное количество наименований товара. Маркировка позволяет контролировать движение продукции, а также балансировать все операции, которые связаны с товаром. Филиалу КООП «Универмаг» эффективнее было бы перейти к этим технологиям, так как в настоящее время при расчетах за проданные товары и выполненные услуги используются кассовые аппараты. Для автоматизации данных бизнес-процессов КООП «Универмаг» рекомендуется приобрести следующее специальное торговое оборудование: POS оборудование, сканер штрих-кода, терминал сбора данных, весы с функцией печати этикеток, принтер печати этикеток.

Для функционирования этого оборудования необходимо приобрести следующее программное обеспечение:

1. АТОЛ: Драйвер электронных весов.
2. АТОЛ: Драйвер дисплеев покупателей.

Задача любого магазина – ознакомить покупателя с товаром, а именно с новинками, скидками на товары. Именно реклама может подтолкнуть покупателя на длительное пребывание в магазине, акцентировать внимание на выгодные предложения и тем самым простимулировать его на большое число покупок. Поэтому в настоящее время становится популярным использование в торговых залах анимационных дисплеев. С их помощью не только предоставляются рекламные сообщения и информация о товарах, но и предлагаются различного рода клипы, создающие удобную и комфортную обстановку для покупателей, которые совершают покупки. Внедрение таких дисплеев в КООП «Универмаг» принесло бы филиалу ряд преимуществ, от которых продажи возросли в несколько раз.

Филиал КООП «Универмаг» не имеет своего официального сайта. В эру интенсивного развития IT-технологий количество пользователей интернета с каждым днем растет, поэтому распространение информации об организации в сети имеет большое преимущество перед другими способами рекламы. В связи с этим филиалу было бы выгодно создать свой официальный сайт, через который любой покупатель, сделав несколько кликов мышкой, мог найти в сети всю необходимую информацию о магазине. Например, узнать точный адрес, найти номер телефона, если срочно нужно узнать о наличии того или иного товара, оставить свои отзывы и внести предложения и многое другое.

Для более эффективной работы Универмагу необходимо завести корпоративную электронную почту. Это еще одно из новшеств информационных технологий.

Корпоративная почта – личная электронная почта любого предприятия, которая используется в ее важных бизнес-процессах. В деятельности современных организаций она занимает важное место среди остальных видов коммуникаций. Огромное количество предприятий переходят на безбумажный документооборот, перенося обмен информацией в информационные системы и в большинстве случаев именно в корпоративную почту. Она выполняет следующие функции: помогает привлекать клиентов, обеспечивает моментальный обмен важными документами, выполняет функцию автоответчика, гарантирует безопасное и своевременное получение важной информации, через нее ведется переписка с партнерами и контрагентами.

От того как организована ИТ-инфраструктура напрямую зависит успех розничной торговли. В настоящее время программные продукты настолько развиты, что позволяют руководителям торговых компаний оперативно и предельно точно оценивать состояние, тенденции развития фирмы, а также дальнейшие перспективы. Самое главное в автоматизации торговли предприятия – это упрощение отношений между продавцами и покупателями. Предложенные меры позволят улучшить показатели финансово-хозяйственной деятельности филиала КООП «Универмаг» Карачевского района Брянской области.

УДК 004.4:657.437

РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАКУПОК И ПРОДАЖ В ОРГАНИЗАЦИИ

Цой А.А.
Акамова Н.В.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

XXI век – век развитых и развивающихся инновационных информационных технологий и систем. Технологий, способных либо спасти мир во благо человечества, либо уничтожить его. Технологий, способных значительно упростить жизнь человека во всех сферах его деятельности.

Несмотря на изобилие готовых программных средств, платформ, систем разработка приложений не сокращается, а напротив полным ходом пользуется спросом в нашей современной жизни.

Наиболее актуальна разработка автоматизированных информационных систем в сфере обслуживания. В наше время достаточно трудно представить предприятие или организацию, выполняющих свои бизнес процессы вручную без помощи компьютера, создающих и обрабатывающих различные виды отчетов вручную, затрачивая колоссальное количество времени.

Для бизнеса автоматизация сыграла огромную роль для его главной цели - прибыли, она позволила свести человеческий труд к минимуму, значительно сэкономить ресурсы, время, а так же сократить затраты на обслуживание всей организации в целом. Были активно внедрены базы данных, позволяющие обрабатывать поступающую информацию, использовать, и управлять ими.

СУБД в целом незаменимый инструмент для манипулирования данными и их хранения. Существует множество программных платформ, которые имеют возможность сроить интерактивные формы, составлять отчеты на основе имеющихся данных и опубликовывать их в различные web-приложения.

Одним из главных факторов для организации, функционирующей в сфере услуг, является экономия времени как сотрудников, так и клиентов, для большой производительности труда. Хорошее и качественное автоматизированное рабочее место позволяет удержать старых клиентов и приобрести новых. Оно же влияет на качество обслуживания, что очень высоко ценится потребителями.

Автоматизацию можно и нужно провести в особо проходимых местах, которыми являются:

– продовольственные и непродовольственные магазины;
– салоны красоты;
– дворцы спорта с внедренным фитнес центром и тренажерным залом;
– торговые центры; и др.

Автоматизация сферы услуг значительно сократит время на обслуживание клиентов, что позволит сотрудникам заняться второстепенной работой в свободное от посетителей время. Чем быстрее и качественнее

© Цой А.А., Акамова Н.В., 2017

будут выполнены бизнес операции, тем больше это принесет не только прибыли, но и уважение клиентов.

Управляющим органам будет удобно и эффективно контролировать рабочий процесс, формировать график работы и просто следить за общим состоянием организации в целом. Все выполняемые бизнес процессы прозрачны, поэтому не будет возникать трудности в анализе эффективности работы организации.

Из плюсов можно отметить несколько важных:

1. Возможность контроля за обслуживанием в любое время;
2. Уменьшение объема ручного труда
4. Снижение стоимости итерации тестирования.
5. Автоматическое формирование различного вида отчетов.
6. Экономия времени, ресурсов и затрат и др.

Помимо плюсов, у автоматизации есть целый ряд минусов, которых необходимо учесть при выборе вида тестирования. Итак, минусы:

1. Автоматизация тестирования – это дорого.
2. Плохо спроектированные или реализованные автоматические тесты ведут к нестабильным результатам и ложным срабатываниям.
3. Требуются люди с высокой квалификацией в области тестирования и знанием языков программирования и технологий.
4. Автоматические тесты «не смотрят» по сторонам.
5. Требуется время на поддержку.
6. Высокая стоимость платных инструментов.

Сфера услуг играет очень важную роль в трудовой занятости населения. Она активно и динамично развивается на мировом рынке. В данную сферу деятельности постоянно вкладываются средства, гарантируя создание рабочих мест, надеясь сохранить экономическую стабильность. Сегодня сфера услуг значительно совершенствуется, внедряются новые технологии и современные формы обслуживания и взаимодействия с клиентами, повышается деловая активность и конкуренция среди сервисных компаний.

УДК 327.7

РОЛЬ ООН В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Вдовина А.Е.

Научный руководитель **Мягкова М.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В 1945 году завершилась Вторая мировая война, которая и показала всю несовершенность устройства мира. После этого главы государства, участвовавшие в войне, стали думать о пересмотре своей политики.

Вследствие этих событий на Сан-Францисской конференции 50 государств подписали Устав ООН, где были записаны ключевые принципы международного сотрудничества: равенство абсолютно всех членов ООН; международные споры решаются только мирным путем; отказ использования силовых средств, несовместимым с целями организации; в дела, входящие во внутреннюю компетенцию государства, ООН не должен вмешиваться, и др.

В годы «холодной войны» Организация Объединенных Наций наблюдала за конфликтами в Корее, на Ближнем Востоке, во Вьетнаме и Афганистане. Окончание соперничества 2- сверхдержав означало, что Организация может занять подобающее место в мире и свободно применить весь свой потенциал для того, чтобы установить стабильность на земле, тем не менее она сделалась конгломератом ненависти. В результате ООН пришлось взять на себя все без исключения неразрешенные дискуссии, неудовлетворенные амбиции, и достаточно долго сдерживаемая ненависть. Для конфликтующих сторон, она стала площадкой, где можно решить все проблемы и возникающие вопросы. В результате чего в мире возникли региональные и внутригосударственные конфликты, на устранение которых бросились силы ООН.

В настоящее время участники Организации Объединенных Наций установили перед собой единую задачу – модифицировать ООН в такую организацию, которая бы оперативно действовала, обладала самостоятельностью, финансовой стабильность, устойчивостью и эффективностью управления.

Организация Объединенных Наций XXI в. – это прежде всего разум-

© Вдовина А.Е., 2017

ный баланс между введением новых, реалиям методов работы и укреплением действующих механизмов.

ООН в современном мире играет немалую роль. Сегодня в фокусе Организации Объединенных Наций состоят практически все стороны интернациональной жизни. Благодаря всей системе Организации, которая действует активно и целенаправленно, на многих направлениях происходит достижение позитивных результатов. Сокращение вооружения, защита прав человека, помощь в случае стихийных бедствий, предоставление приюта беженцам, ликвидация безграмотности, сохранение культурного наследия человечества – все это совершает Организация Объединенных Наций на благо всего человечества.

Особое место занимает миротворческая деятельность Организации. В современных локальных войнах около 90 % погибших были из числа гражданского населения. В данных конфликтах этот факт усложняет задачи Организации Объединенных Наций как третьей стороны, которая в силе разнять воюющие стороны.

Организация Объединенных Наций дискредитировала себя недоработками и скандалами, даже несмотря на свою уникальность. Поэтому Организацию Объединенных Наций часто осуждают за малоэффективность, недемократичность, бюрократизм, раздутость штатов и неимоверный бюджет, за то, что мало внимания уделяют к проблемам развивающихся государств. С именем Организации Объединенных Наций связаны многие громкие экономические скандалы.

Так же ООН пренебрегала сирийский инцидент, не вынеся ни одной резолюции, осуждающей использование химического оружия в этом конфликте.

Таким образом, Организация Объединенных Наций является несущей системой интернациональной безопасности. Наравне с этим она не является универсальным «лекарством» и требует значительных перестроек.

УДК 070

ПРОБЛЕМА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА

Вельдина Д.В.

Научный руководитель **Айзятов Ф.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Общество представляет собой социокоммуникативную систему, которую формируют и в которой действуют три актора – государство, общество и СМИ. Эти субъекты наделены неодинаковыми объемами информационной власти, но у них разные ресурсы и потенции по оказанию конструктивного или деструктивного влияния на жизнедеятельность общества.

Основу отношений между государством, социумом и СМИ составляет коммуникация, предполагающая осуществление власти. Тем не менее

© Вельдина Д.В., 2017

коммуникация невыполнима без информации, в ее передаче суть взаимодействия. Кроме того, в социуме развиваются отношения, которые популяризируются через средства массовой информации и находятся в зависимости от свойств данных, циркулирующих в этой среде. Информационный обмен в духовной деятельности чреват серьезными негативными последствиями: при неконтролируемой подмене значимых частей картины мира возрастает риск потери личностью составляющих, связывающих ее с каким-либо сообществом, таких как ценности, запреты, нравственные императивы.

Информационная, политическая и духовная сферы непосредственно связаны. Рассмотрим информацию как смыслосодержащий знак, звук, сигнал, изображение. Информация есть простейшая единица информационной и политической сфер. Одновременно с этим она самостоятельная духовная единица. Корреляция возможна так.

1. Количество (объем) информации:

а) излишек информации приводит к когнитивному разлому, т. е. к неспособности индивида критически оценивать поток информации, беспристрастно и в соответствии со временем и ситуацией ориентироваться в нем. Здесь мы говорим о значительной доле дезинформации, наблюдающейся в области массмедиа, а также об информации, отрицательно воздействующей на психику человека, его духовное состояние;

б) большой поток информации способствует нормальному, т. е. не причиняющему ущерб осуществлению информационного обмена. Последний возможен вследствие наличия информации, выступающей объектом процесса, отсюда можно утверждать существование духовного метаболизма, который представляет собой процесс духовно-информационного обмена в системах субъект-субъектных, субъект-объектных и объект-субъектных отношений. Другими словами, уровень духовности субъекта взаимодействия изменяется в результате передачи или уяснения духовной информации. В качестве примера могут служить какие-либо критические ситуации, в которых проявилась или же увеличилась сила духа;

в) недостаток информации лишает индивида возможности и способности ориентироваться в происходящих событиях. Распространяется инсайдерство, т. е. ситуация, при которой узкий круг лиц обладает важной, но публично нераскрытой информацией, связанной с исполнением служебных обязанностей. Если в социуме отмечается нехватка информации, положительно влияющей на уровень духовности, снижается актуализация удовлетворения духовных потребностей.

2. Качество информации. В данное понятие входят объективность, полнота, непредвзятость сведений, а также эффект от их восприятия, иначе говоря формирование неблагоприятных либо положительных ценностей и мотивов поведения. Духовной информацией будем называть ту, которая используется в процессе духовного обмена.

Этическая рефлексия в коммуникативной сфере представлена умениями повествователя, а также искренностью жеста, зрелостью взгляда, оправданностью традицией и литературными приемами (искусственная конструкция, расплавленная часть целого), расчлененностью человека в означенном духовном предприятии. По Рикеру, этическая рефлексия со-

здается интригой, представляет род практического, поскольку живет в мире внутренних связей, а не внешних событий, художественная рефлексия является не только адекватной, но также сложной и действенной.

Проанализируем особенности отношений внутри информационно-коммуникативной, политической и духовной сфер, исходя из информационного содержания, а также необходимости коммуникации. Укажем негативные проявления, возникающие вследствие функционирования средств массовой информации.

1. Стандартизация особенностей объектов культуры, отсюда понимание аудитории как однородной массы (рассмотрение неповторимости каждого человека как незначительного фактора, что приводит к пассивности аудитории), толпотворчество.

2. Уменьшение межличностного общения, утрата социального и морального единства между людьми, потеря культурных связей.

3. Создание стереотипов, следствием чего является подмена жизненного опыта искаженным, приобретенным с продукцией СМИ и массовой культуры.

Антидуховная информация деструктивным образом воздействует на сознание человека, она не содержит сведения, важные для духовной сферы, не задействована в духовной жизни общества.

УДК 37.01

СТАТУС ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Гуськова Т.Б.

Научный руководитель **Катайкина Н.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Основной идеей мирового прогресса, вызывающей значительные перемены в образовании, является переход к постиндустриальному информационному обществу, важнейшей базой которого является инновационный путь развития. Последнее время практически все важнейшие виды социальной практики – политика, экономика, техника, культура – наделены инновационными изменениями. Инновации фактически ускоряют ритм общественного развития, увеличивают диссонанс между темпами индивидуально-личностного и общественного прогресса. В сегодняшнем информационном обществе в течении жизни одного индивида происходит ряд циклов непохожих информационных и технологических революций.

Увеличение темпов прогресса современного общества ставит архи важные задачи перед системой образования, производит отбор наиболее благоприятных путей и средств подготовки людей к жизни в постоянно изменяющихся условиях. Классическая школа, направлена на передачу предметных умений и знаний, на адаптацию людей к дальнейшей жизни в довольно стабильной общественно-экономической обстановке, она не готова быстро и адекватно отреагировать на вызовы жизненных реалий. Нынешнее образование при необходимости обязано переориенти-

© Гуськова Т.Б., 2017

ровать свои цели, привести в соответствие с новыми нормами, требованиями и технологиями содержание образования, обозначить адекватные пути инновационного преобразования современного социума. Также необходимо раскрыть потенциал приспособляемости к инновационным преобразованиям, заложенный в системе образования.

Глобализация цивилизационных процессов – еще один важный фактор развития современности. Задачи, встающие перед образованием, имеют всемирный характер и являются одним из последствий механизма глобализации. Благодаря процессу глобализации, рынок труда стал открытым и межнациональным, что в корне поменяло традиционные взгляды на систему и предназначение образования. Еще сто, двести лет назад основной упор делали на качество образование. Под это основное требование выстраивалась своеобразная пирамида конкурсного социального отбора. Вершина этой пирамиды состояла из групп наиболее способных или наиболее состоятельных детей, получающих элитное образование. Таким образом создавались привилегированные условия для воспроизводства национальных элит.

В настоящее время, то обстоятельство, что образование является одним из основных механизмов выживания в жесткой конкурентной борьбе на мировом рынке, породило новую концепцию развития образования. Постиндустриальному обществу необходим новый творческий подход от каждого члена человеческого социума. Для этого необходимо, чтобы образование было направлено на каждого человека в отдельности, независимо от того, в какой социальной группе он находится, для наиболее полной реализации его внутреннего потенциала и творческих возможностей. Образование на сегодняшнем этапе развития человека, должно быть доступным, массовым и качественным одновременно.

И здесь у массового образования возникает потребность для стимулирования развития следующих индивидуальных умений, таких как, умение самостоятельно учиться на протяжении всей жизни, быть обучаемым, уметь нестандартно мыслить и оперативно принимать решения в сложных проблемных ситуациях, быть коммуникабельным. Обладать багажом навыков и умений, позволяющем воспринимать огромный поток информации, правильно систематизировать и в дальнейшем эффективно использовать ее. Применяя полученные знания, умело ориентироваться в сложном, постоянно меняющемся, многокультурном мире. Тенденция развития человеческого потенциала, через модернизацию национальных систем образования, происходит практически во всех развитых странах нашей планеты.

Современный мир в корне меняет главное предназначение образования. Национальная система переориентирована с искусственного отбора и воспроизводства элитных групп одаренных и обеспеченных детей, на развитие доступного, массового и качественного образования. Только создав школу элитного образования для всех социальных групп, нация может занять заслуженное место в международной конкуренции.

Необходимо отметить современный процесс интеллектуализации всех аспектов жизни современного человека. Сегодняшняя Россия живет в эпоху, когда основные экономические блага создаются вне сферы материального производства. Возрастает в разы значение и цена интеллекту-

ального труда, увеличивается значимость информационных технологий, а экономика знаний превращается в одну из основных отраслей народного хозяйства. Основной критерий инновационного развития общества – умение быть на вершине научно-технического прогресса, доминировать в новейших технологиях, оказывать влияние на мир силой примера, культуры и идей. Все чаще главным конкурентным приоритетом является интеллект. Современный мир вынуждает нацию опираться и рассчитывать только на потенциал своих граждан, состоящий , в том числе и из творческих способностей, интеллекта и профессиональной квалификации, который позволяет занять достойное место в международной конкуренции. Самым эффективным ресурсом добавленной стоимости оказывается организационный капитал, то есть умение самостоятельно принимать управленческие решения, организовывать технологические цепочки, формировать финансовые потоки.

Возрастает роль и значение человеческого капитала во всех сферах жизни общества. Сегодняшний образ жизни в современном социуме предполагает четкое понятие механизма использования и приложения знаний, а также умения получать недостающие знания в сложных, нестандартных ситуациях. Во всех видах профессиональной деятельности увеличивается значение и роль навыков выстраивания системы взаимодействия и общения, умению действовать по заранее спроектированному плану. Стремительно растет личностная роль организации профессионала, его индивидуальные взгляды, выстроенная концепция жизненных ценностей, умение вырабатывать свое мировоззрение в среде многообразных идеологий. Самоопределение в профессиональном и личностном плане, саморазвитие и самообразование стали приоритетными качествами развития современного человека. Осознание этого факта приводит к интенсивному развитию общего и профессионального образования, влечет пертурбацию в переподготовке кадров и системе повышения квалификации, что приводит к росту профессиональной мобильности взрослого населения.

В постиндустриальном мире деятельность человека все больше и больше приобретает инновационную окраску. Традиционные технологии методы работы постепенно сходят на нет. Развивается инновационная инициативность индивида во всех аспектах его жизнедеятельности. Вышеописанные процессы и тенденции будут в дальнейшем эффективно развиваться только при установлении инновационной системы образования – системы, цели которой устремлены на новые образовательные результаты. Указанные тенденции, а также существенное увеличение охвата межкультурных взаимодействий, демократизации общества, увеличения ресурса общественного и политического выбора приводит к необходимости воспитания у подрастающего поколения современного мышления, способности к коммуникации, к согласию на гражданское, жизненное и профессиональное самоопределение.

Статус образования в современном мире претерпевает коренные преобразования. Образование перестало быть ведомственной отраслью, которая обслуживает интересы общественных практик и различных ведомств. На своем пути развития образование из ведомственной отрасли превратилось в сферу социальной практики – в сферу формирования личности, развития и процветания региона, страны в целом.

УДК 35.08

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СЛУЖАЩИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРАВА, ОБЯЗАННОСТИ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Заседателева Е.А.

Научный руководитель **Мягкова М.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В юридической литературе государственная служба определяется как деятельность, связанная с профессиональным осуществлением по поручению государства общественно полезной деятельности лицами, занимающими должности в государственных организациях.

Государственный служащий – это гражданин РФ, чей род занятий направлен на реализацию своих профессиональных обязанностей в одном из трех органов власти – исполнительных, законодательных и судебных. Госслужащим установлено 2 уровня осуществления своего рода деятельности:

– федеральный уровень;

– уровень субъекта российской федерации.

Согласно официальной статистике Росстата по состоянию на 2 полугодие 2016 г. в государственных органах Российской Федерации на региональном уровне (в федеральных государственных органах и государственных органах субъектов РФ) замещали должности государственной гражданской службы 675,5 тыс. человек, на должностях муниципальной службы были заняты 309,2 тыс. человек.

Сущность служебной деятельности государственного служащего характеризуют его обязанности. Круг основных обязанностей государственного служащего сводится к обеспечению поддержки конституционного строя и соблюдения Конституции РФ, реализации федеральных законов и законов субъектов РФ, добросовестному исполнению должностных обязанностей. Госслужащий обязан хранить государственную тайну и иные охраняемые законом тайны, а также не разглашать ставших известными в связи с исполнением им своих должностных обязанностей сведений, затрагивающих частную жизнь, честь и достоинство граждан. Государственный служащий должен исполнять должностные обязанности в соответствии с должностным регламентом, соблюдать и защищать права и законные интересы граждан, выполнять приказы, распоряжения и указы вышестоящих в порядке подчиненности руководителей, отданных в пределах их должностных полномочий.

Если же государственный служащий не исполняет свои должностные обязанности, либо нарушает законность и служебную дисциплину, то он может понести дисциплинарную, административную, уголовную и материальную ответственность.

Основным видом ответственности является дисциплинарная ответственность.

Дисциплинарная ответственность заключается в наложении на госу-

© Заседателева Е.А., 2017

дарственных служащих, невыполняющих свои должностные обязанности, дисциплинарных взысканий властью представителей администрации. Дисциплинарными взысканиями, применяемыми к гражданским служащим, могут быть замечание, выговор, предупреждение о неполном должностном соответствии, освобождение от замещаемой должности гражданской службы, увольнение с госслужбы.

В случаях, когда госслужащие являются должностными лицами, действующее российское законодательство предусматривает для них административную ответственность.

За злоупотребление должностными полномочиями, превышение должностных полномочий, отказ в предоставлении информации Федеральному Собранию РФ или Счетной палате РФ, присвоение полномочий должностного лица, незаконное участие в предпринимательской деятельности, получение и дачу взятки, служебный подлог и халатность предусмотрена уголовная ответственность должностных лиц. Рассматривая дела о преступлениях, касающихся интересов госслужбы, суды могут применять такую меру уголовного наказания, как лишение госслужащего – должностного лица – права занимать соответствующие государственные должности.

Для госслужащих установлена материальная ответственность. Она выполняет право-восстановительную функцию и наступает за должностной проступок, который причинил материальный ущерб органам государственной власти. Материальная ответственность состоит в возмещении виновным служащим причиненного им имущественного ущерба или вреда. Сама по себе материальная ответственность не исключает привлечения виновного лица и к дисциплинарной ответственности.

Однако, осуществляя свою профессиональную деятельность государственный служащий имеет ряд привилегий, которые установлены Федеральным законом № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [1].

Таким образом, при исполнение служебных обязанностей госслужащий имеет право на обеспечение надлежащих организационно-технических условий прохождения службы, на материальное обеспечение, которое гарантируется получением своевременной заработной платы.

При этом оплата труда гражданского служащего производится в виде денежного содержания, которое состоит из месячного должностного оклада гражданского служащего и оклада за классный чин гражданской службы, а также из ежемесячных и иных дополнительных выплат и премий.

Так же действующим законодательством гарантировано право госслужащего и членов его семьи на медицинское страхование, в том числе после выхода гражданского служащего на пенсию за выслугу лет. Осуществляется медицинское страхование гражданских служащих, в соответствии с которым застрахованные лица имеют право на бесплатное оказание им медицинской помощи медицинскими организациями при наступлении страхового случая, выбор страховой медицинской организации путем подачи заявления в порядке, установленном правилами обязательного медицинского страхования, замену страховой медицинской организации, в которой ранее был застрахован гражданин, выбор медицинской организации из медицинских организаций, участвующих в реализа-

ции территориальной программы обязательного медицинского страхования в соответствии с законодательством РФ, выбор врача путем подачи заявления лично или через своего представителя на имя руководителя медицинской организации.

Гражданскому служащему гарантируется обязательное государственное социальное страхование на случай заболевания или утраты трудоспособности в период прохождения гражданской службы либо сохранение денежного содержания при временной нетрудоспособности, а также на время прохождения обследования в медицинской организации, оказывающей специализированную медицинскую помощь.

Наиболее существенной привилегией госслужащего является право на получение единовременной субсидии на приобретение жилья. Жилищная субсидия госслужащим предоставляется в случаях отсутствия жилья или в случаях, когда имеющееся жилье не отвечает минимальным требованиям по площади или санитарному состоянию.

При выходе на пенсию государственным служащим гарантировано получение дополнительной пенсии за выслугу лет.

У такого, казалось бы, очень привлекательного рода деятельности, существует довольно широкий ряд строгих запретов, а именно: запрещено иметь за рубежом иностранные счета, облигации, ценные бумаги, дорожные чеки. Также чиновникам запрещено хранить в зарубежных банках не только деньги, но и любые ценности. Российские государственные служащие могут владеть ценными бумагами только в случае, если не возникает конфликта интересов между госслужащим и законными интересами граждан, организаций или государства.

Госслужащий не может заниматься любой деятельностью, которая способна приносить доход, кроме педагогической, научной, творческой деятельности. При этом он не имеет права получать гонорары и премии за свои публикации, научные работы и выступления.

Также чиновникам запрещено заниматься предпринимательской деятельностью как лично, так и через доверенное лицо.

Чиновники не имеют право использовать в неслужебных целях: средства материально-технического, финансового и информационного обеспечения, служебные автотранспортные средства, другое государственное имущество, служебную информацию.

Госслужащим запрещено участвовать в забастовках и манифестациях, которые препятствуют функционированию государственных органов и выполнению государственными служащими должностных полномочий.

Госслужащий не может быть депутатом и занимать другую должность, а так же участвовать в деятельности политических партий и религиозных организаций.

Федеральным законом «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (от 27.07.2004 № 79-ФЗ) госслужащему запрещено иметь гражданство другого государства (других государств).

Госслужащим с 2016 года ограничен выезд за границу, а именно в таких ситуациях, когда работник связан с секретной информацией или же занимает какую-либо должность в учреждении «закрытого» типа.

Четкое определение прав и обязанностей государственных служащих, создание необходимых условий для их плодотворной деятельности, пра-

вовой и социальной защищенности является одной из главных задач законодательства о государственной службе.

От состава государственных органов зависит эффективная деятельность государства в экономической, политической и социальной сферах. Государственная служба как современный государственно-правовой институт должна быть, правовой, эффективно организованной, социально-ориентированной, прочно связывающей государство общество.

ПРИМЕЧАНИЕ

1. *Федеральный* закон от 27.07.2004 №79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

УДК 327

МЕХАНИЗМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОМ ГОСУДАРСТВЕ

Ильина М.А.

Научный руководитель **Тараканова Н.Г.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современных условиях проблемы осуществления внешней политики являются наиболее актуальными среди прочих правовых категорий.

Любое государство – это часть мирового сообщества, которое развивается и находится во взаимодействии с другими странами и народами. Благодаря тесному взаимодействию осуществляется формирование внешней политики государства, создается механизм осуществления внешней политики.

Внешняя политика – это деятельность государства в сфере международных отношений, благодаря которой многие страны, в том числе и Россия, достигли высокого уровня развития в различных областях общественной жизни. Она определяется соотношением экономических, политических и военных сил, складывается в результате действий правительств других стран, политических партнеров или противников данного государства.

Сущность внешней политики государства состоит в том, чтобы отстаивать национальные интересы, интересы различных социально-политических сил, общечеловеческие интересы. Национальные интересы – это, прежде всего повышение материального и духовного уровня населения, обеспечение безопасности государства, его суверенитета, территориальной целостности. Их осознание и определение в качестве целей зависит от социально-политических сил, идеологической трактовки, проводимого курса. Общечеловеческие интересы связаны с сохранением жизни, с обеспечением прав человека и сохранением безопасности граждан за пределами своей страны. Эффективность реализации интересов зависит от наличия средств соответствующего воздействия на международную систему. На международной арене источниками угрозы и опас-

© Ильина М.А., 2017

ности являются информационно-пропагандистские, политические, экономические и военные средства.

Информационно – пропагандистские средства включают в себя средства массовой информации, пропаганды и агитации, которые используются для укрепления авторитета государства на международной арене, способствуют обеспечению доверия со стороны союзников и возможных партнеров. С помощью средств массовой информации формируется в глазах мировой общественности образ государства, чувство симпатии или антипатии, осуждения по отношению к другим государствам. Чаще всего пропагандистские средства используются, чтобы реализовать свою концепцию внешней политики.

Политические средства – это дипломатия. Ее деятельность осуществляется при помощи специальных институтов, мероприятий, приемов, методов, допустимых с позиций международного права и имеющих конституционно-правовой статус. Она осуществляется в виде переговоров, визитов, совещаний, встреч, подготовки и заключения договоров, соглашений, дипломатической переписки, участия в работе международных организаций. Реализовать и обеспечить курс внешней политики государства возможно при деятельности глав государств и правительства, министров иностранных дел, дипломатических правительств за рубежом, делегаций на международных конференциях.

Экономические средства внешней политики подразумевают использование экономического потенциала страны для достижения внешних политических целей. Государство с сильной экономикой, финансовой мощью занимает прочное положение на мировой арене. Базироваться на передовых технологиях, распространять свои достижения – это один из способов реализации конкуренции внешней политики.

К военным средствам внешней политики принято относить военную помощь государств, которая включает в себя армию, ее численность и качество вооружения, наличие военных баз, обладание ядерным оружием Военные средства могут использоваться как средство приемного воздействия, так и косвенно. К первым относятся войны, интервенции, блокады. Ко вторым – испытание новых видов оружия, учения, маневры, угроза применения силы.

Достижение реальных целей во внешней политике зависит от того, насколько правильно были применены соответствующие средства и использованы соответствующие ресурсы. Осуществление целей внешней политики оптимально тогда, когда учтены средства, механизмы и условия воздействия. Их совокупность составляет концепцию внешней политики.

Анализирую политику любого государства нужно учитывать факторы, которые влияют на ее механизм. Это прежде всего: внутренние общественные отношения, субъективный фактор, международные отношения.

Внутренние общественные отношения воздействуют на внешнюю политику по различным направлениям. Они формируют коренные интересы социальных сил, которые лежат в основе политики государства, как во внутренней, так и внешней сферах. Поэтому сущность политики внутренней и внешней определяется социально-экономической и политической природой государства. Внутренняя политика определяет внешнюю, так как внутренние отношения определяют развитие внешней политики.

Функционирование механизма внешней политики в системе международных отношений во многом зависит от идеологии, исторических и культурных позиций народа, религиозных взглядов, личности руководителя государства. Через идеологию формируется внешний курс, отношения между народами и странами. Исторические и культурные традиции формируют в обществе отношение к народам, утверждают нормы морали и поведение.

Уважение религии других народов помогает определить особенности их поведения и придает внешнеполитическому курсу гибкость и динамичность. В обратном случае, он обречен на враждебность, создаются трудности в развитии внешней политики, усложняются вопросы в сфере безопасности.

Особую роль в определении места государства в системе внешних отношений принадлежит руководителю государства. Проводя свою внешнюю политику он, прежде всего, должен уделять внимание отношениям с соседними государствами, направлять свой потенциал на мирное решение спорных вопросов, создавать благоприятные условия для решения задач во внешней политике и т. д. Все процессы, происходящие во внешней политике, являются результатом взаимодействия между несколькими субъектами и имеют субъективный фактор.

Особое влияние на внешнюю политику современных государств оказывают международные отношения. В современных условиях они укрепляют экономические, политические и культурные связи между народами, при помощи специальных органов и институтов помогают определить и выявить потенциальные источники угрозы и опасности, не допустить нежелательного течения событий.

Постоянные связи, обусловленные правовыми нормами, составляют основу для функционирования международных отношений. Посредством международных отношений обеспечивается существование международного общества, сложного и противоречивого единства. Это единство формирует внешнюю политику, неотъемлемыми свойствами которого являются интеграционные взаимодействия, организующие международное общество во всемирную систему и носят экономический, коммуникационный и политический характер.

Реализация современным государством внешнеполитических функций осуществляется на правовой основе. Обычно Конституция определяет полномочия трех ветвей власти в процессе подготовки, принятия и реализации внешнеполитических решений, порядок их взаимодействия. Это позволяет избегать чрезмерной концентрации власти во внешнеполитической сфере, предупреждает субъективизм и волюнтаризм во внешней политике, делает ее прогнозируемой и подконтрольной общественности.

Таким образом, внешняя политика представляет собой сложный механизм взаимодействия субъектов, который, прежде всего, выражает национальные интересы на международной арене, избирает соответствующие средства и методы их реализации. Главной задачей внешней политики является ее осуществление широким арсеналом средств, основными среди которых следует назвать: политические, экономические, военные, пропагандистские, реализовать те или иные интересы или намерения. Эффективность внешней политики основывается на четком понимании

геополитического положения и международной обстановки в мировом сообществе, применяя при этом дипломатические методы, которые основаны на балансе интересов.

УДК 327.7:622.323

ОПЕК КАК СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

Карабанова Г.Р.

Научный руководитель **Мягкова М.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

ОПЕК – это постоянно действующая межправительственная организация. Она была образована пятью странами-основателями (Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия и Венесуэла) в сентябре 1960 года во время проведения конференции в Багдаде. На данный момент членами организации являются 12 стран. К вышеперечисленным странам-основательницам присоединились: Катар (в 1961 г.), Ливия (в 1962 г.), Объединенные Арабские Эмираты (в 1967 г.), Алжир (в 1969 г.), Нигерия (в 1971 г.), Эквадор (в 1973 г.), Ангола (в 2007 г.). В свое время в эту организацию также входили: Индонезия (с 1962 по 2009 гг.) и Габон (с 1975 по 1994 гг.).

Штаб-квартира ОПЕК в первые пять лет находилась в Женеве (Швейцария), а с 1 сентября 1965 года переехала в Вену (Австрия), где и находится на данный момент.

Основными целями ОПЕК является: направлять и стандартизировать нефтяную политику государств-членов, устанавливать наиболее результативные средства защиты главных интересов стран-участников ОПЕК, обеспечить устойчивость цен на мировых рынках нефти и не допускать их колебаний, которые могут иметь не совсем благоприятные последствия, а так же заинтересовывать внимание к интересам стран-производителей нефти, обеспечить охрану окружающей среды.

Позиции к ОПЕК со стороны основных потребителей нефти - промышленно развитых держав в течении последних более чем сорока лет менялось, причем основательно. Первоначально на Западе к ней отнеслись недоверчиво, напряженно и даже враждебно. Так как формировалась эта организация в периоды важных изменений в мировой экономической системе, во времена соотношения старого миропорядка, перехода контроля над основными источниками стратегического сырья от международных нефтяных монополий к национальным правительствам и компаниям.

Во времена развития ОПЕК международный рынок нефти был под контролем семи транснациональных компаний, которые функционировали, прежде всего, в интересах западных стран – потребителей нефти. Для напраления своих действий эти компании образовали Международный нефтяной картель, вошедшие в крупнейшие в то время международные нефтяные компании: Экссон, Мобил, Галф, Тексако, Стандард Ойл оф

© Карабанова Г.Р., 2017

Калифорния (СОКАЛ), Бритиш Петролеум и Ройял-Датч/Шелл. В интересах стран – потребителей нефти картель сдерживал цены на стабильно низком уровне около 1,5–3 долл. за баррель.

Организация стран – экспортеров нефти в ОПЕК дает разрешение входившим в нее странам вырабатывать единую политику в борьбе с основанным картелем монополией и понемногу взгляд к этой организации на международной арене от первоначально скептического изменялось к более обстоятельному. С повышением авторитета росло и количество стран-членов организации.

ОПЕК быстро добилась авторитета, и в первые 20 лет ее существования оба воюющих в то время политических лагеря, на которые тогда четко был поделен мир, не оставляли усилий по притягиванию этой организации в качестве политического союзника. На самом деле ОПЕК организовывалась в первую очередь не как политический союз, а как международная товарная ассоциация, призванная соблюдать экономические интересы своих членов, что отчетливо записано в ее Уставе. Там же отмечено, что цель организации – координация и унификация нефтяной политики участников, с тем, чтобы наилучшим образом способствовать стабильности цен на мировом рынке.

Таким образом, ОПЕК принимая какое-либо решение об модификации квот на добычу нефти с тем, чтобы скорректировать мировые цены, на самом деле лишь отмечает желательное направление для движения мировых цен. Игроки на финансовых рынках, особенно те, кого относят к разряду «спекулянтов», активно способствуют и применяют к своей выгоде колебания цены на нефть, тем самым, серьезно искажая эффект, на который были рассчитаны. Как говорилось уже выше на сегодняшний день стать членом ОПЕК может стать любое государство, который имеет значительный процент экспорта нефти, а также поддерживает те же принцип, которые придерживается организация. Власть ОПЕК на мировой рынок нефти очень осуждается. Общество обладает значительной мощью на рынке потому что страны-члены организации обладают значительным запасом нефти (около 80 %) и практически половиной запасов природного газа в мире.

В дальнейшие годы государствам-членам ОПЕК получилось достигнуть цели, которые были поставлены ими вовремя создания этой организации, т. е. у них получилось: разорвать практику одностороннего уменьшения цен на нефть нефтяными обществами; вернуть активы от иностранных компаний в свою собственность.

Времена, когда участники этой организации могли осуществлять единую рыночную политику, заменялись неожиданным смягчением дисциплины в рамках ОПЕК, в то время как большинство стран-участниц увеличивали величину добычи и экспорта для перенасыщения своих финансовых нужд, дезорганизовывали принятую политику квот и цен и не считаясь с угрозой дестабилизации рынка.

Воссозданием данного состояния было то слабеющее, то усиливающееся действие ОПЕК на рынок и объединенные с этим вариации цен в обширных пределах. То есть основной задачей данной организации было несоответствие действиям. Главным обстоятельством, решающий обстановку не только в ОПЕК, но и на мировом рынке нефти в целом, сохра-

няется политика Саудовской Аравии – величайшего в мире производителя и экспортера жидкого топлива.

Вопреки на скрытые разногласия и вопросы минувших десятилетий, ОПЕК не раскололась. Не случится это и в будущем. Несмотря на это, лидеры ОПЕК знают, что «нефтяная оружие» это двухсторонний меч. Если цены чересчур увеличены, рентабельными становятся другие источники энергии. Энергия солнца, ветра, морских приливов, вторичное употребление угля все это возможно во многом сменить в будущем нефть. Хотя, Запад не пришел пока согласию в решении этого вопроса. На данный момент ОПЕК нет выбора поскольку нет альтернативы нефти. А поскольку в ближайшие 20–25 лет заменить нефть определенно будет не возможно, за судьбу ОПЕК можно не беспокоиться.

Если ОПЕК преодолела все перевороты своей 40-летней истории, пожалуй, она бесспорно нужна и экспортерам, и рынку в целом.

УДК 351/354+65

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕНЕДЖМЕНТ: СУЩНОСТЬ, РАЗЛИЧИЯ, ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ

Лобанова Д.М.

Научный руководитель **Мягкова М.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Достойное и эффективное управление государством невозможно без обоснованных принимаемых управленческих решений. Отсутствие таких решений может привести к беспорядкам и неорганизованности общества и безопасности государства в целом.

Одной из актуальных проблем современности является соотношение государственного управления и менеджмента: в чем они схожи, а в чем заключается их существенная разница, возможно ли взаимодействие между ними и есть ли место менеджменту в системе управления государством?

Что же подразумевается под государственным управлением?

Государственное управление представляет собой главный регулятор в борьбе за исполнением законности, правопорядка, обеспечение социальной справедливости и социально-правовой защиты интересов и прав граждан, общественных объединений, юридических лиц. Государственное управление опирается на власть и полностью обеспечивается ею.

Сущность государственного управления проявляется в:

1. Целевой направленности.
2. Необходимости.
3. Общественной обусловленности.

Целевая направленность означает достижение максимального выполнения поставленных задач при использовании минимального количества ресурсов.

© Лобанова Д.М., 2017

Необходимость проявляется в обеспечении реализации государственной политики, направленной на эффективное использование доступных государству ресурсов.

Общественная обусловленность выражается в том, что цели и содержание зависят, с одной стороны, от состояния и структуры управляемого общественного отношения, а с другой – от места и роли государства в обществе, а также от взаимоотношений и характера деятельности отдельных государственных органов.

Менеджмент, в свою очередь, означает руководство людьми, эффективное и производительное достижение целей организации посредством планирования, организации, руководства и контроля над организационными ресурсами.

Если рассматривать менеджмент как государственный, то он представляет собой такую организацию и управление политическим процессом, которые делают работу политика (партии, организации) максимально эффективной в сложившихся условиях.

Сущность менеджмента заключается в его задачах, функциях, принципах и методах. Наиболее значимым является достижение окончательных целей деятельности.

На первый взгляд, государственное управление и менеджмент можно определить как схожие понятия, поскольку они являются рычагами управления, но у них есть существенные различия и состоят они в следующем:

1. Приоритетные направления.

В данном случае менеджмент, как часть рыночной экономики ориентирован на получение прибыли, выгоды и выхода на рентабельность, а целью государственного управления является достижение социальных, общенациональных интересов страны, потребностей, не связанных с коммерческим успехом.

Государственное управление формируется за счет бюджетов разных уровней, налогообложения, а менеджмент, в свою очередь, основан на частных инвестициях, продаже услуг.

Продукты, производимые в условиях менеджмента, имеют стоимостную оценку и осязаемы, а продукт государственного управления не несет за собой стоимостной оценки (здоровье и благополучие граждан, порядок и созидание)

2. Деятельность и отношения.

В условиях менеджмента базируются на нормах частного права (трудового, гражданского), гос.управление напрямую связаны с нормотворчеством, регулированием общественных отношений, гарантией осуществления публичного права.

3. Методы управляющего воздействия.

Государственное управление применяет легитимное принуждение, а менеджмент использует социально-психологические, экономические методы.

Так же, существенное различие наблюдается в необходимости применения воздействия.

Таким образом, различия между государственным управлением и менеджментом связаны с приоритетами их направленности, ресурсами, ме-

тодами и уровнем воздействия управления. Это приводит к выводу, что конечным итогом менеджмента является получение прибыли и участники процесса менеджмента нацелены на получение этой прибыли.

Но существуют факторы, сближающие понятия «государственное управление» и «менеджмент».

К ним относят: общую методику реализации и показатели результативности.

Оба понятия направлены:

– на приближение к объекту своей деятельности, а именно – к обществу;

– используют такие методы, как эффективность, малозатратность, оперативное реагирование и фокусирование, целесообразность.

Применение менеджмента в государственном управлении может усовершенствовать функционирование государственного аппарата, его взаимодействие с обществом, сделать более «прозрачной» политику принятия управленческих решений и их реализацию.

Но, поскольку эти два понятия имеют различные векторы направленности, полностью внедрить менеджмент в государственное управление невозможно. Реально же можно позаимствовать и применить определенную систему принципов, методов и мотивацию из менеджмента, учитывая особенности государственного сектора.

УДК 94(47+57)”1894/1917”

ПАРТИЯ ЭСЕРОВ В ДОРЕВОЛЮЦИОННЫЙ И РЕВОЛЮЦИОННЫЙ ПЕРИОД

Мошкин Д.

Научный руководитель **Барашкина С.Н.**
Средняя общеобразовательная школа с углубленным изучением отдельных предметов № 39 (г. о. Саранск)

Партия социалистов-революционеров (ПСР, эсеры) являлась крупнейшей мелкобуржуазной партией России в начале 20 века. История партии берет свое начало с так называемого саратовского кружка, образовавшегося в 1894 году. Кружок поддерживал связи с революционной народнической организацией «Народная воля», известной своим желанием заставить правительство провести демократические реформы. Затем саратовский кружок переместился в Москву, активно занимался пропагандистской деятельностью. Поздне был назван Северным союзом социалистов-революционеров.

Окончательное же образование партии социалистов революционеров произошло в январе 1902 года, в результате слияния «Северного союза» и «Южной партии эсеров», а также ряда других мелких партий. Спустя 3 месяца партия заявила о себе, совершив ряд террористических актов.

Организаторами партии на раннем этапе были Виктор Михайлович Чернов, Григорий Андреевич Гершуни и Евно Фишелевич Азеф. В со-

© Мошкин Д., 2017

ставе партии была высока доля образованных людей, а также студентов. Отличительной особенностью ПСР было отсутствие четкой организации. Сам В.М. Чернов отмечал, что эсерам были свойственны «организационный нигилизм и свобода от форм, граничащие с организационной расхлябанностью». Но это ни в коем случае не означает, что эсеры были неорганизованной массой. Органы управления состояли из Съезда Партии Социалистов-Революционеров, Центрального Комитета Партии Социалистов-Революционеров и Совета Партии Социалистов-Революционеров.

Особое положение в партии занимала ее Боевая организация, созданная Г.А. Гершуни. Она представляла собой автономную законспирированную структуру, за все время существования которой в ней числилось не более 80 человек. Все они жили в разных частях страны и индивидуально получали приказы от высшего руководства. Тем самым, раскрыть деятельность данной структуры было практически невозможно.

Но, как оказалось позже, Евно Азеф, будучи одним из самых влиятельных членов партии, в действительности являлся тайным агентом полиции. Но даже несмотря на это, Боевая организация совершила множество террористических актов, большинство из которых были успешны. В числе них убийство министра внутренних дел Дмитрия Сергеевича Сипягина, Вячеслава Константиновича фон Плеве и даже великого князя Сергея Александровича, дяди императора.

В основу партийной философии легли взгляды Николая Чернышевского и Петра Лаврова.

Программа партии была утверждена в январе 1906 года на первом съезде партии, и за все время существования партии не претерпевала значительных изменений. Автором данной программы был сам В.Чернов. Эсеры считали, что единственным верным путем дальнейшего развития страны является переход к демократическому социализму. Они являлись сторонниками создания парламента, органов самоуправления и профсоюзов.

Отличие теории эсеров заключалось в том, что, по их мнению, социализм в России должен начать свое развитие в среде крестьян. Именно через социализацию деревни они планировали начать исполнение своей программы. Планировался, во-первых, переход земли из частной собственности в собственность общенародную; во-вторых, создание органов народного самоуправления. Распределение продуктов труда в этом случае предполагалось производить в соответствии с вкладом человека в их производство. Социалисты-революционеры были сторонниками республиканского строя, обеспечения неотъемлемых прав человека и гражданина, таких как свобода совести и слова, неприкосновенность личности, всеобщее и равное избирательное право.

В начале 1917 года мелкая буржуазия начала открыто заявлять о своем недовольстве сложившейся в стране ситуации, начались народные выступления. В этих условиях произошло усиление влияния эсеров как политической силы, возросла их популярность в народной среде. На начало года численность партии составляла уже более 400 тысяч человек. Большую часть из них, до 90%, составляли крестьяне и рабочие. Нужно сказать, что в основе такого резкого роста популярности партии лежал не простой случай, а долгая и упорная деятельность, велась работа как в среде населения, так и в армии и на флоте. За 15 лет существования партия разместила свои

организации в большинстве губерний, были они и на всех крупнейших предприятиях страны. Вплоть до революции партия была нелегальной, зачастую эсерам приходилось действовать, что называется, из подполья. В сравнении с другими партиями того времени эсеры гораздо меньше занимались пропагандой и работой на местах, но именно их идеи стали, в какой-то степени, лозунгами февральской революции.

После окончания февральской революции партия достигла пика своего влияния. Уже в апреле ее численность достигала миллиона человек, партия стала полностью легальной и превратилась в одну из самых влиятельных политических сил страны. Эсеры поддержали Временное правительство, в состав которого вошли влиятельные члены партии: Александр Керенский(председатель), Николай Авксентьев, Виктор Чернов, и Семен Маслов. Но после этого своеобразного триумфа руководство партии неожиданно сменило курс, отложив решение аграрного вопроса, тем самым «оттолкнув» от себя народ, который и был главной опорой эсеров. После этого партия быстро потеряла влияние, и через несколько месяцев была ликвидирована. Тем не менее, нельзя не отметить огромный вклад эсеров в события 1917 года, определившие дальнейший путь нашей страны.

УДК 327.51

НАТО КАК ВОЕННО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Мулюкина Е.С.

Научный руководитель **Мягкова М.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Во все времена жизнедеятельности человечества существовали проблемы войны и мира, разоружения и разрешения военных конфликтов. Для решения этих интернациональных задач в 1949 году произошло образование военно-политической организации Североатлантического договора (North Atlantic Treaty Organisation, NATO).

НАТО, как политическая организация, продвигает демократические ценности и способствует сотрудничеству по вопросам обороны и безопасности в целях укрепления доверия и предотвращения конфликтов.

Как военная организация, НАТО придерживается принципа мирного разрешения конфликтов. В случае если старания дипломатов оказываются безрезультатными, то в распоряжении организации имеется военный потенциал, необходимый для проведения операций кризисного регулирования.

Высшим политическим органом НАТО является Североатлантический совет (Совет НАТО), состоящий из представителей всех государств-членов. Совет проводит свои заседания под председательством генерального секретаря НАТО.

Высшим военно-политическим органом организации является Комитет военного планирования, который собирается на уровне министров обороны 2 раза в год на свои сессии.

© Мулюкина Е.С., 2017

Министры обороны стран НАТО также проводят постоянные заседания в рамках Группы ядерного планирования (ГЯП), где они обсуждают конкретные политические вопросы, связанные с ядерными силами.

Основными элементами военной структуры НАТО являются Военный комитет. В его составляют начальники генеральных штабов стран членов НАТО, его исполнительным органом является Международный военный штаб, и структура органов военного управления НАТО, которая состоит из Стратегического командования по операциям и Командования по трансформации ОВС НАТО.

За все время существования альянса было проведено несколько крупномасштабных военных операций в странах Европы и Ближнего Востока.

В 1995 году была проведена операция «Обдуманная сила» («Освобожденная сила», «Немедленный ответ») в Боснии и Герцеговине. Поводом для массированного бомбового удара по военному потенциалу самопровозглашенной Сербской Республики стал взрыв на городском рынке в Сараево, в котором обвинили сербов.

Операция проводилась при формальном отсутствии резолюции Совета Безопасности ООН. Основы военной операции НАТО в Боснии заложил «Меморандум о взаимопонимании между главнокомандующим объединенными силами НАТО в южной зоне Европы и командующим силами ООН по охране в бывшей Югославии». С содержанием документа, в котором шла речь о порядке и способах проведения военно-воздушных операций против сербов в соответствии с подготовленным списком «стационарных целей», не были ознакомлены два постоянных члена СБ – Китай и Россия.

В 1999 году в нарушение Устава ООН и без санкции Совбеза ООН была проведена военная операция «Союзная сила» против Югославии. Официальным поводом для начала военных действий было объявление о присутствии сербских войск на территории Косово и Метохии. Сербским властям было предъявлено обвинение в этнических чистках.

За время операции силы НАТО совершили, из разных источников, от 37,5 до 38,4 тысячи боевых вылетов, в результате проведения которых было атаковано более 900 целей на территории Сербии и Черногории, сброшено более 21 тысячи тонн взрывчатых веществ. В ходе авиа ударов использовались запрещенные типы боеприпасов с радиоактивными примесями, главным образом, обедненным ураном (U 238).

Число военных и гражданских лиц, погибших в ходе операции, до сих пор точно не установлено. По оценкам властей Сербии, за время бомбардировок погибли порядка 2,5 тысячи человек, включая 89 детей. Ранения получили 12,5 тысячи человек.

Правозащитная организация Human Rights Watch подтвердила 90 инцидентов, в ходе которых в результате бомбардировок НАТО погибло гражданское население. По данным организации, во время операции «Союзная сила» было убито от 489 до 528 мирных жителей.

2001 год положил начало военной операции «Несокрушимая свобода» на территории Афганистана, в которой участвовали вооруженные силы США и контингент Международных сил содействия безопасности (ISAF) под командованием НАТО.

С 2001 году в Афганистане были убиты около 92 тысяч человек, из

них более 26 тысяч мирных жителей, ранены около 100 тысяч человек. Максимальный размер контингента ISAF составлял 139 тысяч человек.

Коалиция стран НАТО во главе с США завершила боевую миссию в Афганистане 31 декабря 2014 года. С 1 января 2015 года альянс начал в стране новую невоенную операцию в составе 12 тысяч человек военнослужащих, в задачи которых входит обучение и консультирование афганских силовых структур.

В 2011 году международной коалиции под командованием НАТО провела военную операцию в Ливии. Операция Североатлантического альянса получила название «Объединенный защитник».

Совет безопасности ООН 17 марта 2011 года резолюцией № 1973 санкционировал военное вмешательство в Ливию под предлогом защиты населения от гибели в результате подавления властями страны вооруженной оппозиции.

Это дало возможность НАТО проводить воздушные операции против существовавшего более 40 лет режима. В результате гражданской войны лидер ливийской Джамахирии Муамар Каддафи был свергнут и 20 октября убит близ своего родного города Сирт, скрываясь от преследования оппозиции.

Операция НАТО в Ливии завершилась 31 октября 2011 года. По некоторым данным, в ходе операции были убиты 25 тысяч человек, ранены 60 тысяч человек, искалечены 3 тысяч человек.

Отношения НАТО с Россией обострились в марте 2014 года, на фоне присоединения Крыма к России.

5 марта 2014 года генсек альянса Андерс Фог Расмуссен заявил, что НАТО решило пересмотреть все отношения с Россией, при этом встречи на уровне Совета Россия-НАТО продолжатся.

1 апреля 2014 года главы МИД стран НАТО подтвердили решение приостановить все практическое и военное сотрудничество между НАТО и Россией, но решили сохранить контакты Совета Россия-НАТО (СРН) на уровне послов и выше.

В мае 2015 года генсек альянса Йенс Столтенберг высказал такую позицию, что количество учений и патрулирований на восточных границах НАТО будет больше и, что планируется крупнейшее «усиление альянса со времен холодной войны» в свете угрозы безопасности для стран-членов блока на восточной и южной границах.

Опрошенные РИА Новости эксперты считают, что высказывания генсека НАТО Йенса Столтенберга о готовности расширить обеспечение защиты стран Балтии, а также о планах увеличить количество учений на восточных границах подтверждают то, что альянс намерен пересмотреть основополагающий акт РФ-НАТО, подписанный в 1997 году.

14 июня 2016 года министры обороны стран-членов НАТО дали согласие на размещение по одному батальону альянса в Латвии, Литве, Эстонии и Польше. Три из четырех батальонов сформируют США, Германия и Великобритания. Как сообщил главный представитель альянса, их размещение возможно уже в начале 2017 года.

Как считают эксперты, решение о размещении четырех батальонов НАТО в Прибалтике и Польше показывает о постепенном выполнении плана альянса по увеличению своей военной инфраструктуры и количе-

стве войск на восточных рубежах, итогом которого может стать его выход из основополагающего акта Россия-НАТО.

УДК 94(47+57)”1917…”

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПАРТИИ ПОСЛЕ ФЕВРАЛЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ 1917 г.

Назаркина Н.В.

Научный руководитель **Тараканова Н.Г.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

После краха самодержавия всему политическому движению России первый раз за всю историю представился шанс занять правящее положение в стране. По большому счету, Февральская революция развязала войну между партиями и классами за право управлять страной. Наиболее яркое политическое движение в это время стали проявлять меньшевики, кадеты, большевики и эсеры[5, с. 42].

Главенствующее положение в кадетской идее занимали вопросы европеизации России посредством образования стойкой государственной власти. Центральное место в данном движении они отдавали буржуазии. Развитие военных действий, как утверждали кадеты, могло связать воедино и консерваторов, и либералов, Государственную думу, а также возглавляющих фронтовую силу. Только объединение данных сил кадеты представляли как основной критерий дальнейшего течения революции. В программу данной партии входили: конституционно-парламентарная монархия, демократические свободы, принудительное отчуждение помещичьих земель за выкуп, законодательное решение «рабочего вопроса». Яркими представителями кадетской партии были: П.Н. Милюков, А.И. Шингарев, В.Д. Набоков и др.[3, с. 128].

Меньшевики же видели Февральскую революцию как общенациональную. В связи с этим, их центральным политическим курсом в дальнейшее развитие событий после революции стало образование такой политической власти, которая основывалась на объединении сил, не желающих проводить политику укрепления монархии. Главными лидерами-идеологами меньшевизма были Л. Мартов, А.С. Мартынов, А.Н. Потресов, П.Б. Аксельрод, Ф.И. Дан, Г.В. Плеханов.[2, с. 117]

Подобную точку зрения на форму и условия течения революции имели и правые эсеры. Сущность февральской революции в их представлении заключалась в формировании гражданского согласия, объединения всего общества и, главным образом, в воссоединении приверженцев войны и революции с целью реализации проекта общественных реформ. В качестве представителей данной партии можно назвать такие имена как: А. Керенский, В. Чернов, Н. Авксентьев.[4, с. 37–38]

Совершенно противоположных взглядов придерживались левые эсеры, которые полагали, что Февральская революция 1917 года стала основой общественной и политической мировой революции.

© Назаркина Н.В., 2017

Такие взгляды были сродни и большевикам, которые возвышали буржуазно-демократическую направленность революции. Ее представители почувствовали широкие революционные возможности всего общества, которые следовали из видного первенства пролетариата в феврале 1917 года. В результате этого, они видели революцию как начальную ступень войны и определяли в качестве задачи подготовку общества к социалистической революции. В качестве лидеров этой партии нужно назвать В.И. Ленина, Л.Д. Троцкого, Л.Б. Каменева, Г.Е. Зиновьева и т. д. [1, с. 311]

Политические взгляды существовавших партий в феврале 1917 года являются различными. Более сдержанные – кадеты, эсеры и меньшевики, представляя свои позиции, находятся на центральном месте, а в линии проведения своей политики расположены к соглашению с кадетами. Эсеры и большевики же относятся к леворадикальному флангу.

Нельзя упускать из внимания и тот факт, что образование политических структур протекало уже после самой революции и в особых обстоятельствах, когда параллельно образовывались и осуществляли свою деятельность два источника власти. Приверженность общества при данных обстоятельствах перемещалось от партии к партии. Временное правительство, меньшевики и эсеры, которые в самом зарождении революционного положения пользовались особым доверием народа, теряют его, и, напротив, к середине 1917 года возвышается позиция большевиков, которые в итоге и получают бразды правления [4, с. 40].

Политические партии, имеющие значительный авторитет, после роспуска Учредительного собрания попали в затруднительное положение. По сути, они оказались на полулегальном положении. К тому же, они утратили большую поддержку населения, в отличие от большевиков, и это стало преградой к проведению активной политики [1, с. 315].

Консервативное и либерально-демократическое движение – кадеты, меньшевики, эсеры в течение 1917 года активно взаимодействовали между собой, а с середины революционного года распределяли министерские должности и начали оппонировать целостным лагерем, противостоя радикальной части российского общества, которую, как известно, возглавляли большевики. На основании этого, можно сделать вывод, что главные политические движения революционной России в послефевральское время поэтапно поделились на две стороны это: консервативно-либерально-демократический – кадеты, эсеры, меньшевики и радикальный – большевики.

Таким образом, после 1917 года в России, по сути, осталась на плаву одна влиятельная политическая партия – партия большевиков.

Получение большевиками власти, фактически значил крушение буржуазно-либеральной альтернативы. Ключевыми факторами этого стали лишение устойчивой государственной власти, достаточно медленное течение реформаторской деятельности, война, усиление революционных настроений. Партия большевиков смогла воспользоваться этими обстоятельствами, чтобы сделать попытки, направленные на воплощение своей идеологической доктрины.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кириллов, В.В*. История России: учеб. пособие. М.: Высш. образование, 2008. 512с.

2. *Мунчаев, Ш. М.,* Устинов В. М. История России: учеб. для вузов. 3-е изд., изм. и доп. М.: Норма, 2005. С. 245.
3. *Потапова, Н.В.* Февральская революция и политико-правовые взгляды российских протестантов (февраль - октябрь 1917 г.) // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 2. С. 128–130.
4. *Старков, Б.А.* Февральский излом 1917 года // Общество. Среда. Развитие. 2007. № 4. С. 30–45.
5. *Фадеев, М.К.* Основные тенденции развития партийной системы в России в условиях формирования политического режима периода февральской революции 1917 г. // Общество: философия, история, культура. 2012. № 2. С. 41–43.

УДК 316.46

ХАРИЗМАТИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ И ИЗВЕСТНЫЕ ХАРИЗМАТИЧЕСКИЕ ЛИДЕРЫ

Осипович С.Р.

Научный руководитель **Мягкова М.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

С момента возникновения человеческого общества власть всегда сопутствовала его развитию. Она необходима для регулирования взаимоотношений между людьми. Власть имеет множество форм, и каждая из них в той или иной мере побуждает людей подчиняться воли, исполнять желания того, у кого она есть, чтобы удовлетворять его потребности.

Специфической разновидностью власти – является политическая власть. Государство – это неотъемлемый элемент политической власти. И значительную роль в эффективном развитии государства играет то, какой тип власти действует в нем.

Существует множество типологии власти по различным критериям, но самым выделяющимся, ярким и интересным для изучения можно назвать харизматический тип. Он включен в классификацию государственной власти известным немецким социологом Максом Вебером. Можно трактовать власть как силу принуждения или убеждения, а также как манипуляцию. Но стоит не забывать, что государство действует легитимно, и то, что в основе властных отношений лежит авторитет субъекта власти. Источником авторитета может быть как традиция, харизма или закон. В соответствии с этим, ученый и выделил три типа отношений власти: традиционный, харизматический и рационально-легальный. Стоит отметить, что ни один из них в чистом виде не существует.

Благодаря харизме, определенному качеству, индивид отличается от других людей и те в свою очередь воспринимают его как обладателя исключительных способностей, которые не свойственны каждому и поэтому они воспринимаются как образцовые и тут другие начинают считать индивида лидером или вождем, – так считает Макс Вебер.

Харизматические лидеры играют очень важную роль на протяжении всего существования человеческой цивилизации. Они концентрируют внимание на идеологических целях своих подчиненных, их стремлениях, мечтах и дают им представление будущего, в котором они хотят жить.

© Осипович С.Р., 2017

Каким именно должен быть лидер зависит от субъективного восприятия каждого, но точно то, что он должен быть нацелен на достижение поставленной цели. Лидер на это запрограммирован и настрой на успех является неотъемлемой частью его самого.

К понятию «харизма» относят множество качеств: воодушевление, притягательность, уверенность, коммуникабельность, умение мотивировать, быть образцом для подражания, способность находить правильный подход и т.д. Однако обладание особыми качествами не гарантирует, что господство будет установлено, а лишь дает шанс на подчинение.

Только через признание качеств вождя последователями происходит признание идей лидера. Харизматик должен непрерывно доказывать, что он достоин быть лидером, преодолевая все трудности на своем пути, а также демонстрировать, что только путь подчинения к его воле ведет к желаемому результату для всех. В противном случае, если лидерство перестает приносить выгоду, то в скором времени харизматическому господству настанет конец.

Харизматическая власть само по себе не стабильная и не долговременная, существует пока и существует ее носитель, тот, кто ее «излучает».

Появление харизматического господства обусловлено кризисной ситуацией. Отсюда и вытекает объяснение особенной эмоциональной необходимости последователей в периодическом подтверждении лидером своих особых способностей. Поэтому массы и добровольно следуют за лидером, которого воспринимают как своего спасителя. Таким образом, харизматическим лидером считают того, кто возглавляет народ, который нуждается в социальных изменениях.

Истории известны многие харизматические личности, некоторые из них до сих пор оказывают влияние на жизнь общества – это Иисус Христос, пророк Мухаммед, Будда, Мартин Лютер. Также известны и героические лидеры, это Александр III Великий Македонский, Чингисхан. В XX веке среди них были Адольф Гитлер, Иосиф Сталин, Уинстон Черчилль, Фидель Кастро, Франклин Рузвельт и т.д. Также к харизматическому типу лидера можно отнести, Маргарет Тэтчер, Нельсона Мандела, Ганди.

Таким образом, харизматическая власть построена не на традиции или логике, а на личных качествах и способностях лидера, а также влечении к нему. Харизматик покоряет сердца, люди впитывают каждое сказанное им слово. Он излучает оптимизм и уверенность, веру, воодушевляет и на это окружающие откликаются.

УДК 323.2

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Юрлова А.А.

Научный руководитель **Родичева В.П.**
Брянский кооперативный техникум

Во всем мире власть – это возможность и способность осуществлять собственную волю даже вопреки сопротивлению другой стороны. Отношения власти асимметричны, они предполагают доминирование, господство, которое может быть навязано и насильственно, и принято «добровольно» (под психическим, идеологическим или иным воздействием). Власть всегда содержит элемент принуждения в той или иной, гибкой, почти незаметной, или жесткой, даже террористической форме.

Особое значение в человеческом обществе имеет не индивидуальная, частная власть, характеризующая зависимость одного лица от другого (например, отношения матери и ребенка), а сознательная, общественная власть, в основе которой лежит существование определенных отношений, коллективов. Эти связи опираются не на персональные отношения, не на кровнородственные связи, а на иные факторы. Необходимость сознательной, общественной власти в человеческих коллективах проистекает из их совместной осознанной деятельности, что предполагает разделение поведения, установление определенной иерархии, порядка взаимоотношений людей в коллективе и коллективов между собой.

Современному демократическому обществу свойственно видеть силу власти в ее неразрывной связи с народом: в формировании власти на основе свободных выборов, в политике правящих сил, направленной на реализацию общенародных интересов, в существовании действенных механизмов общественного контроля за властью, наконец, в поддержке ее действий народом.

В настоящее время для значительной части людей в качестве ценностей власти выступают идеи сильного государства, возвращения России в разряд мировых держав, сохранения рыночного вектора развития страны при усилении социальной справедливости в обществе.

Реально значимые общественные проблемы (в первую очередь социальные) выведены из поля дискуссии и замещены другими. Само же общество также не готово к содержательному обсуждению реальных проблем. Т. е. получается, что из-за необъективного и неверного понимания проблем (напр., из-за недостатка информации, образования, средств и т. д.), большая часть общества просто не готова обсуждать их реально.

Актуальной остается и проблема языка, на котором власть ведет диалог с обществом. Население зачастую не понимает не только содержание предлагаемых мер, но и лексику, при помощи которой власть объясняет свои действия. Более того, именно те слова, которые составляют основной лексикон российского политического класса вызывают неприятие и наоборот, симпатию вызывают слова, редко встречающиеся на страницах печати и в публичных выступлениях политиков и общественных деятелей.

© Юрлова А.А., 2017

Социальная и нравственная реабилитация общества, как в отношении себя и будущего своих детей, так и в отношении будущего всей страны – одна из приоритетных задач общественного развития. Ее решение требует значительных усилий, прежде всего, в экономической и социальной сферах, а не «прорывных» методов и тем более не одних только PR-технологий. В свою очередь экономические и социальные преобразования могут быть реализованы только тогда, когда общество доверяет власти, когда ее цели и действия поддерживаются большинством граждан. Сегодня важно использовать все возможности для восстановления доверия общества к власти.

Сегодня граждане РФ не только не имеют формально-организационных возможностей для реализации пресловутой «свободы слова», но и боятся высказать свое мнение в качестве работника конкретного предприятия, учреждения из-за страха потерять в зарплате, а, то и вовсе лишиться работы. Условия труда организованы таким образом, чтобы выжать максимально все соки из работника. При малейшем проступке его немедленно увольняют без малейшей жалости. Подобная ситуация характерна для сферы бизнеса с любой формой собственности, бюджетных организаций, учреждений культуры и т. д. Оторванность подавляющей массы населения от общественной жизни, равнодушие и апатия людей на языке современной политологической науки объясняется дефицитом гражданского общества в стране. Гражданское общество в стране строят уже 20 лет, а существенных результатов в этой области пока не достигнуто.

С появлением вычислительной техники, персональных компьютеров возможности бухгалтерской службы расширились. Она занимается не только собственно учетом, но и участвует в планировании деятельности организации, принятии управленческих решений и контроле за их выполнением.

Стандартизация бухгалтерского учета происходит в соответствии с требованиями международной гармонизации и стандартизации, связанными с интеграционными процессами в экономике на международном уровне. Бухгалтерский учет обязаны вести все организации, находящиеся на территории Российской Федерации, а также филиалы и представительства иностранных организаций, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

Взаимоотношения же власти и общества осуществляются через установки массового сознания и модели «шаблонного поведения». Чем интенсивнее власть будет положительно влиять на уровень жизни населения, тем быстрее будет расти доверие последнего, а, следовательно, прекратятся бесконечные конфликты и распри.

УДК 347.457:347.195.5

ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ВЕКСЕЛЮ В СЛУЧАЕ ЛИКВИДАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Абдуллаев Д.Р.

Научный руководитель **Моисеева Е.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Реформация в Гражданском кодексе РФ положений о юридических лицах произошла 01.09.2014 года. Федеральный закон № 99-ФЗ внес изменения 5 мая 2014 г. в главу 4 части первой Гражданского кодекса РФ и признал отдельные положения законодательных актов Российской Федерации утратившими силу. Минимально были затронуты положения, касающиеся ликвидации юридических лиц. Но при этом некоторые изменения этой части положений являются значимыми.

Немного ранее, до реформации Гражданского кодекса, вопрос о специальных правах кредиторов в вопросах ликвидации был недостаточно урегулирован. Вернее сказать, что гражданский кодекс вообще не указывал ни на какие специальные права при ликвидации для кредиторов. Однако, проанализировав статью 63 ГК мы понимаем, что такие права все-таки были. Полагаясь на эту статью выясняем, что на комиссию по ликвидации возлагалась обязанность помещать в органы печати, публикующие все данные о гос. регистрации юридических лиц, данные о ликвидации юридического лица, а также и о сроках и порядке заявления требований кредиторами. Таким образом, в гражданском кодексе говорилось о правах на досрочное исполнение обязательства или его прекращение кредитором после того, как решение о ликвидации принималось должником – юридическим лицом.

Положение кредиторов юридического лица в существенно изменилось после реформы. Потеряло смысл говорить о правах на досрочное исполнение или прекращение обязательств. Теперь, согласно нормам закона, сроки исполнения обязательств считаются наступившими не зависимо от того, что документально закреплены более длительные сроки исполения обяза-

© Абдуллаев Д.Р., 2017

тельств. Важным и значимым считается теперь только факт возникновения обязательства на момент принятия решения о ликвидации.

Отразились изменения положений статьи 61 Гражданского кодекса и на процессе исполнения обязательств по векселям.

Ситуация, которая складывалась ранее, выглядела примерно так: при оценивании аргументов судом, которые заключались том, что перечень случаев о досрочном вексельном исполнении сформулирован и является исчерпывающим, в итоге заканчивалось выводами о том, что кредитор по векселям может досрочно предъявить векселя при ликвидации к исполнению.

Теперь же, по новому правовому решению срок исполнения по векселям считается наступившим с того момента, когда принято решение ликвидировать юридическое лицо. Оно требует анализа всех последствий, особенно в части условий исполнения обязательства по векселям, а также порядка действий должника и кредитора, их последовательности.

Для такого анализа последствий опираются на следующее:

– отсутствие правил осуществлять права в отношении юридического лица-прямого должника, которое ликвидируют по векселям. Обычные правила в этом случае не применяются, потому что они опираются во многом на вексельные условия векселя по срокам платежей. Проще говоря, должник по векселям и кредитор не могут ими пользоваться, не смотря на срок платежа в векселе;

– отсутствие урегулированых законом вопросов о том, является ли вексельный протест для сохранения прав по отношению должников обязательным, сроков и порядка привлечения должников к ответственности;

– невозможность быть удовлетворенными требования при ликвидации кредиторов, которые предъявлены к ликвидируемой организации, до утверждения ликвидационного промежуточного баланса.

Исходя из вышеизложенного, сформулируем основные положения о порядке и условиях осуществления вексельных прав:

1) положения о простом и переводном векселях от 1937 года дают право держателю векселя обратиться с иском против векселедателя, индоссантов и прочих обязанных по векселю, если это случай несостоятельности плательщика. Разделение вексельных должников на регрессных и прямых исчезает в случае несостоятельности;

2) в процессе ликвидации держатель векселя предьявляет и осуществляет свои права по отношению к прямому должнику через предъявление юридическому лицу, которое ликвидируют, требований кредиторов (подлинника векселя, основанного на векселе требования в произвольной форме);

3) должник может выдвигать возражения против предъявленного векселя, которые вправе обязанное лицо выдвинуть в отношении управомоченного лица (ГК и Положение о переводном и простом векселе 1937 г.);

4) до составления промежуточного баланса должник не имеет право в период ликвидации осуществлять платежи. Поэтому общие правила исполнения по векселю, применяемые при платежах, в данной ситуации не могут быть применимы. Законы никак не регулируют такую ситуацию, поэтому в качестве рекомендации сторонам необходимо составлять

о предъявлении векселя соответствующий акт. Либо может быть привлечен нотариус;

5) после утверждения промежуточного баланса исполнение по векселю будет осуществлено в четвертую очередь. Денежные средства выплачиваются кредитору против предъявления векселя, с его изъятием, обозначением на векселе необходимых отметок, проведением других действий для приведения бланка векселя в негодное состояние для того, чтоб исключить его повторное использование;

6) свои права в отношении должников держатель векселя осуществляет в порядке регресса, протеста при этом не совершая.

Из всего вышеизложенного видно, что положение 1937 года о простом и переводном векселе не вполне регулирует вопросы, касающиеся вексельного исполнения при ликвидации юридических лиц и осуществляемых добровольно либо через суд. Оно только отчасти регулирует вексельное исполнение в условиях несостоятельности должника – юридического лица. Однако потребность остается значительной и ясной.

УДК 347.921

СПЕЦИФИКА ОФОРМЛЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ СУДЕБНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

Артемов А.А.

Научный руководитель **Ямашкина М.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В данной научной статье рассмотрены специфика оформления полномочий судебных представителей, лица, которые могут быть такими представителями, их права, сложности оформления данной процедуры, а также проблемы судебной системы в целом.

Судебным представителям предоставляется достаточно широкий круг полномочий, которые закреплены в ГПК РФ. Полномочия судебных представителей на ведение дела в суде должны быть удостоверены в соответствии с определенными требованиями, изложенными в законе. Конкретный объем правомочий представителя, определяется исходя из процессуального положения представляемого, а полномочия представителей можно условно разделить на общие и специальные. Общие полномочия - это такие процессуальные действия, которые вправе совершать любой представитель, выступая от имени доверителя. Выступая в процессе, представители имеют объем полномочий представляемого, такие как: право знакомиться с материалами дела, делать выписки из них, снимать копии, представлять доказательства и участвовать в их исследовании, задавать вопросы другим лицам, участвующим в деле, свидетелям, экспертам и специалистам; давать объяснения суду в устной и письменной формах; заявлять ходатайства, в том числе об истребовании доказательств; возражать относительно ходатайств и т. д.

© Артемов А.А., 2017

Специальные полномочия – это процессуальные действия, которые представитель вправе совершить если на них есть указания в доверенности.

К числу специальных полномочий относятся: подписание искового заявления; предъявление искового заявления в суд; передоверие полномочий; предъявление встречного иска; обжалование судебного постановления и т. д.

Все процессуальные документы должны быть составлены в строгом соответствии с требованиями гражданского процессуального законодательства. Важно осознать, что процессуальные действия, которые проводятся в стадии судебного разбирательства, не неупорядоченными, они состоят в определенные этапы, каждая из которых имеет свое значение, содержание и предназначена для решения определенного круга вопросов. Таких частей четыре: подготовительная часть, рассмотрение дела по существу, судебные прения принятия, и провозглашения решения. Поэтому консультант должен выяснить для себя очередность всех действий, которые необходимо сделать. Когда суд заслушивает объяснения лиц, участвующих в деле, объяснения представителей заслушиваются после объяснений стороны, третьего лица, которое они представляют.

Представителем в суде может быть лицо, достигшее восемнадцати лет, имеет гражданскую процессуальную дееспособность и надлежащим образом удостоверенные полномочия на осуществление представительства в суде. Суд любой инстанции обязан допустить его к участию в деле после проверки полномочий. Представление интересов клиента в суде является наиболее ответственным видом правовой помощи. Это связано с тем, что доверителем, как правило, является лицо, которое вследствие объективных или субъективных факторов не в состоянии реализовать права, гарантированные государством, поэтому для нее обращение за помощью к юристу возможно является единственной надеждой на восстановление справедливости. Учитывая это, прежде чем взять на себя ответственность представлять лицо в суде, юрист должен максимально объективно оценить уровень собственных знаний и способности эффективно реализовать обязанности представителя.

Законные представители в судебном процессе предъявляют документы, удостоверяющие их статус. Например, для родителей такими документами являются паспорт и свидетельство о рождении представляемого ребенка. Усыновители дополнительно представляют в суд решение об усыновлении.

Адвокатским образованием выдается соответствующий ордер, для удостоверения полномочий адвоката, а также адвокатам необходима доверенность от представляемых им лиц.

Учредительными документами и протоколом об избрании удостоверяются полномочия руководителя организации выступающего в процессе ее представителем, также полномочия могут удостоверятся приказом, о назначении указанного руководителя на должность. Для уполномоченных организаций являются документы, удостоверяющие поручение соответствующих организаций на осуществление представительства по данному делу [1].

Полномочия представителя могут быть определены также в устном заявлении. Это происходит при поручении ведения дела несколькими

соучастниками одному из них. Во всех иных случаях полномочия представителя удостоверяются доверенностью. Физические и юридические лица для представительства перед судом, могут действовать на основании доверенности. В соответствии с п. 1 ст. 185 ГК РФ доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами [2]. Срок действия доверенности не может превышать трех лет. Если срок в доверенности не указан, она сохраняет силу в течение года со дня ее совершения. Доверенность, выдаваемая гражданином, по общему правилу заверяется нотариусом, однако в определенных случаях, может быть заверена другими лицами и организациями, такими как:

– организацией, в которой работает или учится доверитель;

– доверенности лиц, находящихся в местах лишения свободы, удостоверяются начальником соответствующего места лишения свободы.

Доверенность от имени юридического лица выдается за подписью его руководителя или иного лица, уполномоченного на это его учредительными документами, с приложением печати этой организации. В тексте доверенности должны быть обязательно указаны место и дата ее составления, то есть подписания, фамилия, имя, отчество, а также место жительства лица, выдавшего доверенность, и лица, на имя которого она выдана.

Стоит отметить, что даже после окончания судебного разбирательства и вынесения окончательного решения клиент может потребовать помощи представителя на стадии исполнения решения, которое осуществляется в соответствии с ФЗ «Об исполнительном производстве». Таким образом, представительство интересов клиента в суде – это наиболее сложный и ответственный вид правовой помощи, который предоставляется консультантом юридической клиники. Основным аспектом отношений представительства выступают особенности отношений между представителем и доверителем. Юрист, принимая на себя обязанности представителя, должен четко осознавать будущую ответственность и приложить максимум усилий для положительного решения дела.

Подводя итоги можно сделать вывод, что Российское законодательство в полной мере устанавливает и регулирует правомочия судебных представителей, закрепляет за ними достаточный перечень полномочий. Также ГПК РФ четко прописывает специфику оформления и удостоверения документов для судебных представителей. Проблема заключается в том, что граждане из-за сложности процедуры оформления всех необходимых документов, не всегда могут воспользоваться услугами судебных представителей, либо не знают о таком праве, или же вообще стараются не обращаются в суд за защитой своих прав. Также судебная система в целом, часто не справляется со своими обязанностями из-за большого объема работы, не ответственному подходу к работе и по другим причинам, это вызывает общее недоверие граждан к судебной системе. Стоит отметить, что в России гуманное, защищающее интересы всех граждан законодательство, однако в жизни не редко данные законы не соблюдаются, и порой очень тяжело отстоять свои права. Повышение уровня правосознания населения и ответственности судебных органов за свою профессиональную деятельность, должны изменить судебную систему в лучшую сторону.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Гражданский* процессуальный кодекс Российской Федерации федер. закон: [от 14.11.2002 № 138-ФЗ: в ред. от 19.12.2016] // Рос. газ. 2002. 20 нояб.

2. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон: [от 30.11.1994 № 51-ФЗ: в ред. от 03.07.2016] // Там же. 1994. 8 дек.

УДК 347.65

СУБЪЕКТЫ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ: ПОНЯТИЕ И ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Галягина А.А.

Научный руководитель **Моисеева Е.Н.**

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В жизни так бывает, что случаются непредвиденные обстоятельства, которые могут повлечь за собой уход из жизни какого-либо человека, а он, в свою очередь, оставляет своим родственникам горе и неоконченные дела. Граждане преклонного возраста, воспитанные на лозунге «вокруг все государственное, следовательно, мое тоже», довольно сильно ошибаются. С приходом частной собственности, которой обладает большое количество населения, уже сформировался определенный взгляд, как и кому передать личные вещи, если наступит гибель. Поэтому эта проблема требует предварительного решения.

Ни для кого не секрет, что принцип равенства граждан имеет место быть в правовом государстве и равенство всех перед законом в отрасли наследственного права вне зависимости от личных качеств. Это имеет письменное отражение в КРФ. Статья 35 говорит, что право наследования, обеспечивается законом.

Многим людям за все свое время хоть единожды доводилось столкнуться с делами, затрагивающие наследственное право. Довольно значительно поднимается проблема, если дело касается немалого наследства, к примеру, квартиры, существенная сумма денег, дорогие машины и прочее. В подобных случаях появляется много недопонимания, споров среди лиц, у родных и вовсе пропадает связь между собой. Поэтому, чтобы не допустить похожих инцидентов, важно знать характерные аспекты наследственного права, разумно определять субъектов подобных правоотношений.

В наследственном праве такие лица, которые обладают субъективными правами и обязанностями является не именно физ. лицо своей страны либо гражданин своей родины, которой есть наследодатель. Также наследником может быть иностранное лицо, апатрид, и многие другие [1, с. 34].

Вопрос, касающийся субъектов наследственных правоотношений, обладает актуальностью в гражданской науке и не уступает место другим темам для изучения. Ей уделяют внимание многие ученные. К примеру, Суханов Е.А. однажды отметил, что ««субъектами» наследственного

© Галягина А.А., 2017

правоотношения являются как наследодатель, так и наследники» [2, с. 182]. Поэтому незаменимым элементом наследственных правоотношений имеет место наследодатель. Это такой гражданин, который после своей смерти обладает правопреемством. В числе наследодателей может находиться большое количество физических лиц. Некоторые главные моменты относятся к наследодателям, при написании наследования по завещанию. В ГК РФ сказано, что завещание - односторонняя сделка, которая создает права и обязанности после открытия наследства. Сделка обуславливается действием, определяющей судьбу наследства, если случилась гибель завещателя. Главным требованием при составлении документа является дееспособность наследодателя.

Чтобы понимать сущность наследственных правоотношений, следует уяснить характеристику наследника. В ГК РФ прямо зафиксировано, что наследником является лицо, который призывается к наследованию в случае смертью наследодателя. Подобным субъектом может быть любое лицо[3, с. 46].

Люди, проживающие в своей стране, являются самыми распространенными наследниками. Они бывают наследниками по закону, как предусмотрено законом, и по завещанию. Когда суд объявит наследодателя умершим, наследниками могут стать те, кто является в живых момент смерти наследодателя, который зафиксирован в решении суда.

Право наследования лежит в основе гражданской правоспособности. Лица могут стать наследниками в день рождения и до конца жизни. Чтобы обладать правом наследования, не важны такие качества, как возраст, раса. Наследованием обладают даже такие лица, которые отбывают срок наказания, а также недееспособные граждане, в силу душевных отклонений. При наследовании по завещанию наследниками могут быть дети, которые были зачаты при жизни наследодателя и родившиеся после его смерти. [4, с. 179].

Настоящее законодательство сделало довольно широкий круг тех лиц, обладающих правом быть наследником, где предусмотрело восемь очередей наследования. По закону наследниками могут считаться и другие лица помимо родных. Главной чертой в последовательности лежит степень родства, обуславливающаяся числом рождений, которая отделяет родственников от себя. Так, наследники-родственники одного уровня имеют все шансы наследовать в одинаковом количестве. Статья 1147 Настоящего закона говорит о приравнивании родственников по крови усыновленного и его потомство, с одной стороны, и, с другой, усыновителя и его родственников.

Права наследников обособлены законом. В силу нормы 1117 ГК, такие лица, как не имеющие права наследования, обязаны возвратить полностью полученное им имущество.

Еще одним кругом наследников могут быть юр. лица, если они обладают требованиями наследования: во-первых, наследодатель сам оставил завещание определенному юр. лицу; во-вторых, конкретное юр. лицо начинает осуществлять свою деятельность в момент вступления в силу наследства. Собственность наследуется по закону, если юр. лицо ликвидировано, и наследодатель завещал ему свою собственность.

Наследник обладает правом завещания своего имущества в полном

размере и определенную долю целого. Юр. лицо, как любой субъект, обладает правом не принять наследство, которое принадлежало ему.

Также существует такой вид имущества, как выморочный. Оно возникает, в случае, когда не существует наследника, по закону и по завещанию, и если же нет кандидатуры, которая может унаследовать это имущество или когда все наследники обособленны от своего права быть наследованным. Также, когда все отказались от наследства, такой вид имущества переходит по закону в порядке наследования государству. Порядок учета выморочного имущества определяется законом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гражданский* кодекс Российской Федерации от 30.10.1994 № 51-ФЗ // Консультант Плюс. Информационно-правовой портал. Режим доступа: URL:http://www.consultant.ru/.

2. *Гражданское* право: в 4 т. / под ред. Суханова Е.А. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Волтерс Клувер, 2008. Т. 2.

3. *Медведев, И.Г.* Международное наследование: вопросы компетенции и применимого права//Московский юрист. 2012. № 3.

4. *Ярмонова, Е. Н.* Субъекты наследственных правоотношений [Электронный ресурс]. Научная электронная библиотека. Режим доступа: URL: http://cyberleninka.ru/.

УДК 347.132

НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ СДЕЛКИ: ПРОБЛЕМЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Кевбрина О.В.

Научный руководитель **Печаткин А.С.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В данной научной статье ставится задача освещения основных проблем недействительности сделок согласно законодательству РФ. Сделки служат средством автономной юридической регламентации субъектами гражданского права своих отношений в соответствии с собственными интересами, а следовательно, основным двигателем гражданского правооборота. Проводя анализ Гражданского Кодекса можно сделать вывод, что закон дает право предъявить иск о признании недействительной лишь оспоримой, но не ничтожной сделки. Так как ничтожная сделка не имеет никакой юридической силы не зависимо от судебного признания, значит и смысла подобный иск не имеет. Если ничтожная сделка была выполнена, возможно предъявить другой иск: с требованием о применении результатов ее недействительности [2].

Следует отметить, что на практике нередко ничтожные сделки становятся опровержимыми, к примеру, для ненадлежащего субъекта она уже ничтожна, но если же она выполнена, исполнены сторонами все обязательства, то она станет опровержимой в суде лицами, заинтересованными в подаче иска. Е.Я. Савченко проводит деление недействительных сделок по следующим видам: сделки с пороками субъектного состава; сделки с пороками воли и волеизъявления; сделки с пороками содержания; сделки

© Кевбрина О.В., 2017

с пороками формы или с нарушением требований о государственной регистрации [3, с. 13].

В современном российском гражданском законодательстве оспоримая сделка до признания ее недействительной имеет полную юридическую силу, вследствие чего стороны не могут быть лишены права устранять в ней недостатки и исполнять ее. По мнению Ю.Х. Габоева, оспоримые сделки как вид недействительных сделок возможно охарактеризовать следующими основными признаками: «они являются действительными сами по себе до того момента, когда произошло оспаривание и они лишились юридических последствий и только после этого становятся недействительными; право оспаривание принадлежит только строго определенным лицам, заинтересованным; оспаривание могло производиться только судом либо административным органом; отменить последствия оспариваемой сделки может только судебное решение; в результате оспаривания действительная сделка лишается своих правовых последствий в отношении заинтересованных лиц. В отношении же остальных лиц сделка продолжает оставаться в силе.» [1, с. 72–73].

После решения суда, признавшего оспоримую сделку недействительной, она ни чем уже не будет отличаться от ничтожной. Однако это не лишает права участников оспоримой сделки, устранив присущие дефекты, заключить сделку вновь (кроме кабальной). Но это будет уже новая сделка, не имеющая пороков оспоримости. Как, справедливо отмечают Т.Б. Фабричная и Ю.М. Мартынова: «сделка признается оспоримой в силу решения суда, а ничтожной - независимо от признания ее таковой судом. Ничтожными являются все сделки по общему правилу, а оспоримые только в случаях, прямо предусмотренных законом.» [4, с. 131].

Зачастую на практике субъекты РФ заключают большинство сделок в собственных интересах с применением формы обмана. Одной из формы обмана может быть предоставление ложных сведений о жизненных обстоятельствах, имеющих огромное значение для сделки, о которых одна из сторон должна проинформировать другую. Обман может состоять не только в сообщении неправильных сведений о существенных элементах сделки, но и в умолчании об обстоятельствах, осведомленность о которых предотвратила бы заключение сделки (например: наймодатель утверждает, что сдаваемая в пользование дача сухая, в действительности она оказалась сырой). В связи с этим насущна проблема по признанию сделок недействительными именно по этому основанию.

На практике достаточно обширно распространены случаи, когда договором гражданско-правового характера контролируются фактически другие отношения, например, трудовые. Исследователи показывают на присутствие политических, производственных и бытовых внеправовых договоров. Возникает вопрос, как поступить в этом случае: признавать ли такого рода договор недействительным. Хотя, несмотря на это, в Гражданском Кодексе прописана свобода договора, как одно из главных принципов-начал гражданского права.

Субъекты гражданских правоотношений нередко злоупотребляют институтом недействительности сделок в целях нелегального получения каких либо благ, а конкретно заключая сделки, не соответствующие закону, требуя обязательности выполнения их от другой стороны договора.

Зачастую недействительные сделки заключаются, как легальные и юридически они являются ими. Например, такова природа притворных сделок. Они нередко заключаются на практике и к ним очень тяжело найти законодательный механизм для их недопущения.

Следует акцентировать внимание на проблемах недействительности сделок, связанных с разрешением споров по отчуждению недвижимого имущества. Эта проблема особенно остро всплывает, когда право собственности на недвижимое имущество не зарегистрировано в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним, или если государственная регистрация оспаривается другим лицом, считающим себя собственником этой недвижимости или его части (супруг, наследник, совместный застройщик). В данном случае возникает сложное правоотношение, в состав которого наряду с правоотношением, связанным с совершением сделки, входит правоотношение, связанное с приобретением права собственности.

Также появляется проблема в совершении недействительных сделок при участии в них несовершеннолетних лиц. Учитывая, что если несовершеннолетний является одной из сторон в сделке (обмена, дарения, сдачи в аренду, в безвозмездное пользование или в залог), то сделки, влекущие за собой отказ от принадлежащих подопечному прав, раздел его имущества или выдел из него долей, а также любых других сделок, влекущих за собой уменьшение имущества подопечного, в соответствии со статьей 37 ГК РФ может быть действителен только с разрешения органа опеки и попечительства (если несовершеннолетний не достиг четырнадцати лет) или с согласия этого органа (при достижении несовершеннолетним возраста от четырнадцати до восемнадцати лет) [2]. При несоблюдении указанного порядка сделка может быть признана недействительной. Такие судебные споры довольно часто встречаются на практике в делах, если предметом сделки купли-продажи является жилое помещение.

Законодатель, защищая добросовестную сторону, при заключении договора, настаивает на оформлении некоторых сделок в простой письменной форме. Однако на практике это часто нарушается. Причиной такого поведения субъектов договора может быть правовая неграмотность либо дружественные или доверительные отношения. Проблемой в данном случае является то, что часто отсутствует доказательственная база, с помощью которой можно признать сделку недействительной.

Подводя итоги всему вышесказанному можно сделать вывод, что часто встречающиеся проблемы при оспаривании недействительность сделки является: преднамеренное умолчание об обстоятельствах, имеющие важное значение для сделки. К ним относятся: притворные сделки, которые часто совершаются на практике, сделки, связанные с недвижимым имуществом и участие в них несовершеннолетних лиц, несоблюдение простой письменной формы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Габоев, Ю.Х.* Проблема классификации недействительности сделок на ничтожные и оспоримые // Бизнес в законе. 2010. №3. С. 67–69.

2. *Гражданский* кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994 года №51-ФЗ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.

3. *Савченко, Е.Я.* Проблемы правового регулирования недействительных сделок // Правопорядок: история, теория, практика. 2016. №2(9). С. 12–16.
4. *Фабричная, Т.Б.* Проблема недействительности сделок / Т.Б. Фабричная, Ю.М. Мартынова // Приволжский научный вестник. 2015. № 12–2(52). С. 130–132.

УДК 349.41

ЗЕМЕЛЬНЫЕ СПОРЫ И ПОРЯДОК ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Монахова Ю.Н.
Научный руководитель **Минеева И.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Неотъемлемым элементом земельных отношений в Российской Федерации являются земельные споры. Конституция Российской Федерации (далее Конституция РФ) [1] законодательно закрепляет право на защиту земельных прав в ст. 35. Одним из способов защиты прав и законных интересов субъектов земельных правоотношений является разрешение земельных споров. В соответствии со ст. 304–305 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ) [2] пользователи земельных участков могут требовать устранения нарушений их прав даже если эти нарушения и не были соединены с лишением права владения.

Следует отметить, что в настоящий момент действующее законодательство не содержит общепринятое понятие земельного спора. Оно имеет лишь отдельные предписания, относительно вопросов рассмотрения земельных споров, но не позволяет выделить четкие критерии, используя которые, ту или иную категорию дел можно отнести именно к земельным спорам. Так, ст. 64 Земельного кодекса Российской Федерации (далее ЗК РФ) [3] закрепляет лишь то, что земельные споры рассматриваются в судебном порядке (п. 1); до принятия дела к производству судом земельный спор может быть передан сторонами на разрешение в третейский суд (п. 2). Анализируя существующие определения земельного спора, можно установить, что они рассматриваются, как правило, с двух позиций: одни специалисты делают акцент на материально-правовой сущности спора, вторые рассматривают его как специальный вид процессуального правоотношения. Исходя из общих понятий земельный спор можно охарактеризовать как правоотношение, регулируемое и разрешаемое на основании норм земельного, гражданского, гражданского процессуального и арбитражного процессуального права, возникающее между индивидами или группами лиц, органами государственной власти и местного самоуправления по поводу нарушения или оспаривания их субъективных прав на землю и законных интересов или обязанностей, содержанием которого являются притязания сторон относительно этих субъективных прав, интересов или обязанностей в области земельных правоотношений.

Поскольку земельный спор является общественным отношением он имеет свою структуру. Стороны – от их количества зависит, является ли спор двусторонним или многосторонним. Предмет спора – оспариваемые действия граждан и организаций, в том числе государственных или му-

© Монахова Ю.Н., 2017

ниципальных органов. Важным отличительным признаком земельного спора является то, что в нем в качестве объекта всегда выступает земля, прямо или косвенно. Под словом «земля» имеются в виду, прежде всего, земельные участки, а также их части (ст. 6 ЗК РФ).

При рассмотрении земельных споров в судах применяются все общие процессуальные правила, никаких исключений для земельных споров не установлено.

Рассмотрение дел в различных судах определяется процессуальным законодательством – гражданским или арбитражным. Основными актами в этой сфере являются Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации (далее ГПК РФ) [5] и Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации (далее АПК РФ) [4].

Судебное рассмотрение земельных споров может осуществляться: в порядке вынесения решений по жалобам на действия должностных лиц, государственных и муниципальных органов, а также в порядке искового судопроизводства. В зависимости от вида земельного спора заинтересованные лица могут обращаться:

– в суды общей юрисдикции (споры с участием граждан);

– в арбитражные суды (споры с участием юридических лиц и индивидуальных предпринимателей);

– в третейские суды (по взаимному согласию сторон);

– в Конституционный Суд РФ (для определения соответствия нормативных актов различного уровня Конституции РФ).

Рассмотрение земельных споров осуществляется на принципе состязательности и равноправия сторон (п. 3 ст. 123 Конституции РФ),

Доказательства по земельному спору имеют сложную структуру, и в их составе необходимо выделить следующие элементы:

– фактические данные, имеющие отношения к данному земельному спору (например, факт обращения в местную администрацию за получением земельного участка в аренду; факт нарушения границы землепользования и т. д.);

– документальное и иное подтверждение фактических данных (например, свидетельскими показаниями; вещественными доказательствами и т. д.);

– включение в судебный процесс документального подтверждения фактических данных, являющихся доказательством по земельному спору.

Не требуется доказывания от сторон земельного спора тех обстоятельств, которые являются общеизвестными (например, стихийное бедствие, происшедшее в период, когда возник спор и т.п.), но признание того или иного обстоятельства таковым осуществляется судом, который может и не признать данное обстоятельство общеизвестным; в таком случае стороны обязаны доказывать его в общем порядке.

Так же не требуется от сторон земельного спора доказывания по обстоятельствам, установленным приговором, вступившим в законную силу или решением суда. В данном случае стороны обязаны предоставить суду заверенную копию решения или приговора.

Разрешение некоторых земельных споров в ЗК РФ предусмотрено в административном порядке. Принятое административным органом решение может быть обжаловано в суде.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Конституция* Российской Федерации: [принята всенар. голосов. 12 декабря 1993 г.: в ред. от 21 июля 2014 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 31. Ст. 4398.

2. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон: [от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ: по состоянию на 07.02.2017 г.] // Там же. 1994. № 32. Ст. 3301.

3. *Земельный* кодекс Российской Федерации : федер. закон: [от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ: по состоянию на 01.01.2017 г.] // Там же. 2001. № 44. Ст. 4147.

4. *Арбитражный* процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон : [от 24.07.2002 г. № 95-ФЗ: по состоянию на 19.12.2016 г.] // Там же. 2002. № 30. Ст. 3012.

5. *Гражданский* процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон: [от 14.11.2002 г. №138-ФЗ: по состоянию на 19.12.2016 г.] // Там же. № 46. Ст. 4532.

УДК 347.12

ПРЕДЕЛЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

Назаркина Н.В.

Научный руководитель **Моисеева Е.Н.**

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Определяя основы свободного осуществления прав, которыми могут пользоваться граждане и юридические лица, настоящее законодательство, вместе с тем во время их осуществления требует соблюдения определенных условий. Сущность данных условий достаточно разнообразна, поскольку зависит от вида и цели данных субъективных прав. В то же время, действующие нормы гражданского кодекса включают и определенные требования, которые являются пределами осуществления различных прав субъектов гражданского права [3, с. 132].

Реализация субъективных прав участников гражданского оборота обладает временными рамками. Это означает, что закон определяет сроки, на протяжении которых возможна реализация или защита какого-либо права субъекта [1, с. 57].

В первую очередь реализация гражданских прав не может нарушать права и свободы иных лиц. Существование такого условия в законодательстве России обусловлено, бесспорно, тем, что права и законные интересы каждого из субъектов в гражданском обороте тесно связаны между собой. Реализовывая имеющиеся права, человеку необходимо учитывать то, что остальные субъекты права наделены такими же правами, которые гарантируются и законодательно закрепляются. Образно говоря, права одного лица заканчиваются там, где имеют начало права второго лица[4, с. 11].

Во время реализации своих прав, физическим и юридическим лицам необходимо осуществлять свою деятельность разумно и добросовестно (ст. 157, 220, 234 ГК), придерживаться основных принципов нравственности (ст. 169 ГК) и иных установленных в государстве норм. Естественно это не значит, что российское законодательство ставит знак равенства между моральными нормами и правовыми. Как таковое несоблюдение

© Назаркина Н.В., 2017

норм морали не будет нести за собой каких-либо негативных правовых последствий для участников гражданского оборота, поскольку другое разъяснение законодательства пренебрегало бы отличиями, которые прослеживаются среди норм права и нравственных норм. Суть данного условия состоит в том, чтобы направлять участников гражданских правоотношений и самих правоприменительных органов на обязательный контроль правил общепризнанных моральных ценностей в своем функционировании[5, с. 227].

Гражданский кодекс РФ соотносит пределы осуществления гражданских прав с разумной и добросовестной деятельностью физических и юридических лиц (п. 3 ст. 10 ГК). Обозначение разумности и добросовестности как условия, которое требуется для осуществления и охраны права обязано включаться в законодательный акт. Соблюдение разумности и добросовестности необходимо не только от субъекта, который по закону или договору представляет интересы юридического лица, но и от агента, совершающего заключение сделки в интересах представляемого лица [2, с. 105].

Пределы осуществления гражданских прав обуславливаются и иными факторами. Например, такими как прямое назначение права. Под социальным назначением субъективного права в гражданском праве понимаются такие задачи, для осуществления которых данные права и даются субъектам гражданского оборота. Цель субъективного права граждан носит объективный характер. Назначения правового регулирования образуются экономико-социальными обстоятельствами общественной жизни. А норма права только санкционирует применение субъективного права граждан ради их реализации. Именно в результате этого, невзирая на то, что цели, для которых реализуется право граждан, обуславливаются волеизъявлением управомоченного участника гражданского оборота, и такие цели не должны выходить за границы, очерченные законом. Таким образом, во время реализации субъективного гражданского права, когда осуществляются законодательно осуществленные цели, говорят о реализации права в четком соответствии с его общественным предназначением [6, с. 84].

Задача субъективного права, т. е. его общественное предназначение, законодательно обуславливается разными методами. Законодательство способно запрещать реализацию некоторых целей. Так, например, в соответствии со ст. 169 гражданского кодекса РФ у субъекта нет возможности реализации своего субъективного права посредством заключения сделок, заведомо противоречащих условиям правопорядка и морали. Законодательный акт способен устанавливать задачи, с целью которых возможно применение имущества. Цель, для которой реализуется правосубъектность лица, может непосредственно указываться в статье [1, с. 212].

Действия субъектов гражданских правоотношений, которые реализуются в условиях данных им прав, но со значительным несоблюдением установленных границ, в науке определяются как злоупотребление правом. Несмотря на то, что применение этого термина в научной литературе было под вопросом, его необходимо учитывать как научно оправданным. Злоупотребление правом является неким гражданским противоправным деянием. Главная его особенность заключается в том, что дея-

ния нарушителя фактически основываются на имеющемся у него праве, но при определенном его осуществлении обретают такую структуру и направленность, что это неизбежно ведет к нарушению прав и законодательно закрепленных интересов других субъектов [3, с. 184].

Довольно популярным видом злоупотребления правом считается осуществление данных им возможностей запрещенными приемами. К примеру, законодательство определяет за автором право на имя, одной из возможных способов которого представляется публикация произведения под псевдонимом. Но, в случае если автор выберет такой псевдоним, который может ввести общество в заблуждение, применение такого права обязано трактоваться как злоупотребление им.

В качестве злоупотребления правом необходимо принимать и такие случаи, когда лицом применяются неразрешенные способы его защиты. В пример можно привести случай, когда владелец собственности для сбережения его от кражи использует такие приемы, которые несут смертельную угрозу для людей, находящихся вокруг. В этом случае он переступает границы данных ему законом способов защиты, и, в результате, злоупотребляет своим правом.

Злоупотребление правом, как и любое другое гражданское правонарушение, неизбежно приводит к применению установленных законодательством санкций относительно лица, злоупотребившего правом [6, с. 94].

Субъекты гражданского оборота имеют права и возможность их осуществления, т.е. любое субъективное право возможно осуществлять для обеспечения исполнения потребностей человека. Однако, есть некие ограничения прав и свобод, которые обеспечиваются законодательством в целях конкретной реализации права субъектом гражданского оборота. Любая правосубъектность, в качестве меры дозволенного поведения обладает четко очерченными границами в своей форме и возможности ее реализации. Данные границы дают возможность увидеть то, что правосубъектность, в рамках которой дозволено совершать одни действия, не может влиять на совершение других действий [2, с. 358].

Нормами права определены отдельные пределы осуществления гражданских прав, но данный список не способен удовлетворять все допустимые методы, приемы и цели реализации прав граждан. Он способен восполняться в результате расширения общественных отношений и в результате формирования иных правоотношений граждан [5, с. 411].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрамова Е.Н.*, Аверченко Н.Н. Гражданское право: в 3 т. Т. 1. М., ТК Велби, 2009. 148 с.

2. *Волков, А.В.* Злоупотребление гражданскими правами. Проблемы теории и практики. М., Волтерс Клувер, 2009. 464 с.

3. *Дерюгина, Т.В.* Проблемы осуществления гражданских прав. М., Зерцало-М, 2011. 249 с.

4. *Колесников, О.П.* Пределы субъективных гражданских прав // Журнал российского права. 2007. № 12. 28 с.

5. *Коршакова, К.В.* Проблемность злоупотребления правом как основания недействительности сделок. М., Аванта-Плюс. 2008. 498 с.

6. *Поротикова, О.А.* Проблема злоупотребления субъективным гражданским правом. М., Волтерс Клувер, 2007. 117 с.

УДК 347.925

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА МИРОВОГО СОГЛАШЕНИЯ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ

Панов А.С.

Научный руководитель **Ямашкина М.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Некоторые вопросы, связанные с заключением мирового соглашения в гражданском и арбитражном процессе вызывают интерес ученых-правоведов в отношении их исследования. В первую очередь, следует отметить, что в юридической литературе нет единого понятия мирового соглашения. Этот факт указывает на то, что во многом суждения относительно природы мирового соглашения являются спорными. С одной стороны, ученые рассматривают мировое соглашение лишь как процессуальное действие, с другой стороны, нельзя не признать то, что мировое соглашение является фактическим составом, который состоит из целого ряда процессуальных действий сторон и самого суда, осуществляемых в строго определенном порядке.

На наш взгляд, мировое соглашение представляет собой сложное правовое явление, которое одновременно является и гражданско-правовой сделкой, и распорядительными действиями заинтересованных сторон, усилия которых направлены на прекращение производства по делу.

В процессуально-правовом смысле под мировым соглашением понимается заключенное сторонами в гражданском судопроизводстве и утвержденное судом соглашение, в силу которого истец и ответчик путем взаимных уступок заново определяют свои гражданские права и обязанности и на этой основе устраняют между собой гражданско-правовой спор [1, с. 556].

В Гражданском процессуальном кодексе РФ [2] (далее – ГПК РФ) содержатся нормы (ст. 39, 43, 173), законодательно закрепляющие правовой институт мирового соглашения в рамках гражданского процесса.

Для заключения мирового соглашения недостаточно только договоренности между сторонами: будучи обязательным участником процессуальных правоотношений, суд обладает полномочиями по утверждению процессуального соглашения, и стороны претерпят процессуальные последствия только после вступления в законную силу определения об утверждении мирового соглашения [3, с. 64].

Законодатель установил, что заключение мирового соглашения возможно на любой стадии судопроизводства, но лишь между сторонами гражданско-правового спора, т.е. оно не может быть заключено другими участниками дела (третьими лицами без самостоятельных требований или прокурором).

Процессуально-правовые нормы, регулирующие институт мирового соглашения, обязывают суд проявлять инициативу в примирении сторон. Соблюдая процессуальные нормы института мирового соглашения, суд должен выяснить у стороны, изъявившей желание заключить мировое соглашение, добровольно ли совершается это действие, понимает ли сто-

© Панов А.С., 2017

рона его содержание, значение и последствия (что при отказе истца от иска производство по делу будет прекращено, повторное обращение в суд с таким же иском станет невозможным; мировое соглашение, утвержденное судом, будет иметь силу судебного решения и может быть исполнено в принудительном порядке). Все эти вопросы суд должен задать сторонам, при необходимости разъяснить им значение и последствия совершаемого действия, отразить это в протоколе судебного заседания. Исходя из ст. 173 ГПК РФ можно говорить о том, что реализация сторонами норм института мирового соглашения осуществляется следующими образом: устные заявления, условия мирового соглашения заносятся в протокол судебного заседания и подписываются обеими сторонами. Если мировое соглашение выражено в адресованных суду письменных заявлениях, эти заявления приобщаются к делу, что указывается в протоколе судебного заседания [1, с. 557].

Анализ практики Пролетарского районного суда г. Саранска по прекращению производств по гражданским делам в связи с заключением сторонами мирового соглашения и его утверждения судом за 2016 г. показал, что по 81 делу производство прекращено в связи с заключением сторонами мирового соглашения и его утверждения судом, что составляет – 27,36 % от 296 дел, производство по которым прекращено по статье 220 ГПК РФ, и – 3,03 % от 2 674 дел – общего количества рассмотренных судом в 2016 г. гражданских дел [4].

Мировые соглашения утверждались в первом судебном заседании по 32 делам (39,5 %), во втором – 30 делам (37,03 %), в третьем – 13 делам (16,04 %), в четвертом, пятом – 6 делам (7,4 %). Судебные заседания откладывались по ходатайству сторон для заключения мирового соглашения по 7 делам.

Необходимо отметить, что по делам, рассмотренным в сроки, превышающие 60 дней, назначалось проведение судебных экспертиз, по итогам которых сторонами заключались мировые соглашения. На период проведения экспертиз производство по делам приостанавливалось.

В то же время, заключение мирового соглашения должно отвечать определенным требованиям.

Во-первых, как гражданско-правовой договор, оно подчинено правилам гражданского права. Мировое соглашение, имеющее хотя бы один из пороков, с которыми закон связывает недействительность сделки, не может быть утверждено судом.

Во-вторых, целью судебного мирового соглашения является окончательная ликвидация спора между сторонами, с чем связаны требования ясности содержания мирового соглашения, полной определенности и безусловности установленных им прав и обязанностей.

Из этого следует, что значение правового института мирового соглашения в настоящее время состоит в том, что он является одной из форм воплощения принципа диспозитивности сторон, одним из путей добровольного мирного разрешения спора сторонами гражданского процесса без применения государственного принуждения.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о процессуально-правовой природе мирового соглашения как института гражданского судопроизводства. В гражданском процессе инструментарий мирового со-

глашения предоставляет сторонам правовую возможность урегулирования возникшего гражданско-правового спора и прекращения спорных отношений по конкретному предмету иска.

Судебная практика показывает, что сложившийся порядок заключения мирового соглашения играет определяющую роль в формировании позиций, занимаемых участниками гражданского судопроизводства в отношении предмета иска. Однако, некоторые вопросы теоретического плана требуют определения и уточнения, что указывает на то, что институт мирового соглашения остается довольно актуальным и перспективным для исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреева, Е.В.* Правовая природа мирового соглашения в гражданском судопроизводстве // Молодой ученый. 2015. № 21. С. 556–561.

2. *Гражданский* процессуальный кодекс Российской Федерации: [от 14.11.2002 г. №138-ФЗ: в ред. от 19.12.2016 г.] // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.

3. *Кропотов, Р.В.* К вопросу о свободе мирового соглашения // Вестн. Марийского гос. ун-та. 2016. №6. С. 64–66.

4. *Юркина, С.И.* Функция суда при выборе сторонами гражданского процесса способа реализации права окончить дело мировым соглашением // Правосудие в Республике Мордовия. 2016. № 11.

УДК 349.22:334.735

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВАХ

Панов А.С.

Научный руководитель **Колоколова Е.О.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Потребительская кооперация является важным социальным институтом. Более того, она является институтом, который выполняет в обществе целый ряд социально значимых назначений. Роль кооперации возрастает в современных условиях, так как у нее есть определенные наработки, традиции и опыт организации деятельности на рыночной основе, что очень важно в период разбалансированности экономики. И сегодня первоочередной задачей для руководителей и работников данной сферы является поддержание и развитие социального института кооперации в России. Каждый сотрудник потребительской кооперации должен считать важным направлением своей деятельности повышение престижа всей системы потребительской кооперации. Признание ее особой значимости приводит к тому, что повышается ее притягательность. Исследования показывают, что престижность во многом влияет на приток населения в данную сферу деятельности, текучесть кадров и тому подобное. Поэтому работники кооперативных организаций должны овладеть искусством популяризации кооперации, создания вокруг нее благоприятного общественного мнения [3, с. 182].

© Панов А.С., 2017

В условиях действующих против России санкций именно потребительская кооперация может стать реальным сектором экономики, который позволит населению обеспечить свои потребности и надлежащий уровень жизни. Важным преимуществом деятельности данных организаций является то, что члены кооператива являются одновременно собственниками средств производства и занятыми гражданами. При этом необходимо учитывать, трудовые отношения в организациях потребительской кооперации имеют ряд особенностей.

Право на труд законодательно закреплено за каждым гражданином Российской Федерации в ст. 37 Конституции РФ [1]. Одной из традиционных форм трудового объединения граждан в России является потребительский кооператив. Потребительский кооператив представляет собой форму добровольного объединения граждан на началах товарищества, сотрудничества, взаимопомощи и равенства. Основную цель потребительского кооперативного движения составляет улучшение жизни людей, удовлетворение их общественно-экономических и потребностей.

Функционирование потребительского кооператива на основе самоорганизации населения, коллективистских начал, прямого единения хозяйственно-экономической и организационно-правовой форм жизни предопределяет специфику регулирования в нем трудовых отношений. В России, где потребительский кооператив является наиболее распространенной формой трудового объединения граждан по сравнению с иными видами кооперативов, вопросы регулирования трудовых отношений в нем требуют особого внимания в ключе выработки надлежащей законодательной базы.

Трудовые отношения членов потребительского кооператива регулируются Федеральным законом «О потребительской кооперации в РФ» [2], законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, и уставом кооператива. Правовое регулирование трудовых отношений работников, не являющихся членами кооператива, а привлекаемых на работу по трудовому договору, осуществляется на общих основаниях и в порядке, предусмотренном законодательством о труде Российской Федерации, законами и иными правовыми актами субъектов Федерации.

Отметим, что для возникновения трудовых правоотношений членов потребительского кооператива необходим сложный юридический состав:

– наличие членства, выступающего в качестве предпосылки;

– достижение согласия между кооперативом и его членом о конкретной трудовой функции;

– фиксация достигнутого соглашения в акте внутрикооперативного управления, выражающегося, в свою очередь, в виде решения органов управления кооператива, акта избрания, акта назначения.

В то же время, постоянным носителем и регулятором внутренних трудовых отношений в кооперативе выступают внутренние кооперативные принципы, закрепленные в ч.2 ст. 4 Федерального закона «О потребительской кооперации в РФ». Опыт показывает, что кооперативные принципы составляют исходные положения теории кооперативного движения и, вместе с тем, лежат в основе его функционирования. Данные принци-

пы обеспечивают стабильность в сфере регулирования трудовых отношений в системе потребительской кооперации.

Принцип добровольного и открытого членства гарантирует системе кооператива собственную социальную базу, т.е. членов пайщиков. Федеральный закон «О потребительской кооперации в РФ» законодательно закрепил за пайщиками статус владельца потребительского кооператива, что, следовательно, обеспечивает хозяйское и бережливое отношение членов кооператива относительно имущества и результатов своей деятельности. Это позволяет наращивать социально-экономический потенциал потребительской кооперации.

Принцип демократического стиля управления и членский контроль является одним из методов регулирования трудовых отношений в потребительской кооперации. Так, высшим органом управления потребительского кооператива является общее собрание пайщиков. Из этого следует, что все важные вопросы в отношении организации деятельности кооператива решаются при участии всех членов-пайщиков. При этом каждый пайщик обладает правом голоса независимо от трудового и материального участия в работе потребительского кооператива, что предоставляет всем пайщикам без исключения равные условия в вопросах влияния на работу кооператива и определения основных направлений деятельности. Помимо этого, под проявлением демократичности подразумевается неукоснительная подотчетность иных органов управления кооператива и органов контроля общему собранию; свободное и добровольное участие члена-пайщика в выборных органах потребительского кооператива. Данный кооперативный принцип способствует реализации оптимальных решений, направленных на удовлетворение интересов значительных групп населения.

Следующим принципом является экономическое участие членов, в соответствии с которым потребительский кооператив создается и функционирует в дальнейшем за счет вступительных и паевых взносов членов-пайщиков. Данный принцип обеспечивает независимость системы кооператива от внешних инвестиций.

Принцип автономии и независимости обеспечивает невмешательство органов государственной власти и местного самоуправления в финансовую, хозяйственную и иную деятельность потребительских кооперативов.

Принцип заботы о повышении культурного уровня пайщиков подразумевает наличие в рамках деятельности кооператива повышения квалификации, образования и информации о деятельности кооператива, включающая в себя право на получение информации о работе кооператива на ежегодных собраниях членов-пайщиков; право присутствия на заседаниях совета потребительского кооператива; улучшение условий труда, в том числе пропаганда кооперативных идей.

Как уже было упомянуто выше, трудовые отношения в потребительских кооперативах регулируются уставом кооператива, однако в Федеральном законе «О потребительской кооперации в РФ» содержатся правоустанавливающие нормы относительно некоторых субъектов трудовых правоотношений.

В соответствии с приведенным Федеральным законом дисциплинарные взыскания на председателей советов и ревизионных комиссий потре-

бительских кооперативов налагаются лишь теми органами, которые избрали этих председателей.

Выборные должностные лица потребительского кооператива, которые нарушают права пайщиков, устав, допускают наносящие ущерб потребительской кооперации злоупотребления и препятствуют проведению проверок деятельности организаций потребительской кооперации, могут быть отстранены от должности, в том числе с приостановкой выплаты им заработной платы.

Правление потребительского кооператива вправе в соответствии с законодательством Российской Федерации отстранять от должности нарушающих права пайщиков, уставы и наносящих ущерб организациям потребительской кооперации злоупотребления руководителей потребительских кооперативов.

На должность руководителей потребительских кооперативов на срок до пяти лет назначаются лица в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. В случаях, определяемых советами потребительских кооперативов на эту должность назначаются лица, соответствующие квалификационным требованиям.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить что трудовые отношения в организациях потребительской кооперации между юридическим лицом и работниками – членами кооператива или лицами не членами регулируются нормами трудового законодательства о наемном труде. В соответствии со ст. 6, 19 и 21 Закона РФ от 19.06.1992 г. № 3085-1 (ред. от 02.07.2013 г.) «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» потребительские общества и их союзы вправе самостоятельно осуществлять наем работников, определять режим рабочего времени и отдыха, устанавливать условия и размеры оплаты труда, руководствуясь трудовым законодательством, нормами о потребительской кооперации, а также положениями устава данных организаций. Также в законе закреплено, что председатель правления кооператива работает на основании трудового договора [4, С.216]. При этом, в связи с особой социальной значимостью организаций потребительской кооперации сегодня важно на государственном уровне принимать меры по поддержке и стимулированию развития данной организационно-правовой формы деятельности населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Конституция* Российской Федерации: [от 12.12.1993 г.: в ред. от 30.12.2008 № 6-ФКЗ; 30.12.2008 № 7-ФКЗ; 05.02.2014 № 2-ФКЗ; 21.07.2014 № 11-ФКЗ] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 31. Ст. 4398.

2. *О потребительской* кооперации в РФ: федер.закон: [от 19.06.1992 № 3085-1: ред. от 02.07.2013] // Рос. газ. 1997. № 136.

3. *Колоколова, Е.О.* Потребительская кооперация как социальный институт // Проблемы современного состояния социально-экономической системы России: Межвузовский сборник научных трудов. Вып. IV. Саранск: Ковылк. тип., 2004. 190 с.

4. *Колоколова Е.О.,* Плеханов А.А. Трудоустройство в кооперативных организациях как способ решения проблемы занятости населения в условиях санкций // Научное обозрение. 2015. № 1. С. 215–221.

УДК 347.9

ВОЗБУЖДЕНИЕ ГРАЖДАНСКИХ ДЕЛ ПО ЗАЯВЛЕНИЮ ПРОКУРОРА

Паулкина А.В.

Научный руководитель **Ямашкина М.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Должностной обязанностью прокурора является предъявление исков защищающих интересы других лиц в порядке надзора за соблюдением прав и свобод человека и гражданина.

Выделяют две формы участия прокурора в гражданском процессе: 1 – возбуждение гражданского дела в суде первой инстанции путем подачи искового заявления в суд; 2 – путем вступления в уже начатое дело.

Остановимся более подробно на первой форме участия прокурора, т.е. путем подачи искового заявления в суд, от своего имени, но в интересах других лиц, в целях защиты прав, свобод и законных интересов граждан, неопределенного круга лиц или интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований.

В случаях, если гражданин по состоянию своего здоровья, возраста, недееспособности, и по иным уважительным причинам не в состоянии обратиться в суд, то прокурор возбуждает гражданское дело, путем подачи заявления в суд, от своего имени, но в защиту прав, свобод и интересов гражданина, чьи права были нарушены, при этом ссылаясь на закон, подлежащий применению, при подаче искового заявления.

После подачи данного заявления, прокурор наделен правом пользования всеми процессуальными правами, а также несет процессуальные обязанности истца, кроме права заключения мировых соглашений, также на прокурора не возлагается обязанность по уплате государственной пошлины, и несению судебных расходов.

Согласно процессуальному законодательству лицо, чьи права и интересы были нарушены, и в интересах которого возбуждено дело по заявлению прокурора, должно извещаться о рассмотрении дела, участвуя при этом в качестве истца.

Порядок ведения дела прокурором в случае возбуждения дела заключается в следующем. Прокурор должен возбудить дело, только убедившись в его обоснованности. Основанием для обращения в суд являются материалы прокурорских проверок по общему надзору, письма и заявления граждан, организаций, материалы уголовных дел, следственные материалы (например, постановление следователя об отказе в возбуждении уголовного дела по нереабилитирующим основаниям) и др.

Прокурор должен определить подведомственность и подсудность дела в соответствии с установленными правилами ГПК. Заявление прокурора должно быть оформлено в соответствии с требованиями ст. 131 и 132 ГПК [1].

При этом прокурор должен отразить в нем не только фактические основания для возбуждения дела, но и правовые основания, т. е. сослаться на конкретные нормы материального и процессуального права.

© Паулкина А.В., 2017

Прокурор не находится в материальной заинтересованности со стороны истца, он руководствуется только законом, если в ходе разбирательства дела, было установлено, что требования, предъявленные прокурором незаконны или необоснованные, он не только вправе, но и обязан отказаться от предъявленного им иска полностью или частично, часть которого необоснованная.

Встречается ситуация, когда прокурор предъявляет иск в защиту прав и свобод определенного лица, а тот в свою очередь отказывается вступать в процесс в качестве истца, несмотря на то, что прокурор с таким решением не согласен, в случаях, когда процесс должен быть продолжен, и лицо, в интересах которого был предъявлен первоначальный иск прокурором, привлекается в дальнейшем процессе в качестве соответчика (иск о признании брака недействительным) [2].

Прокурор перед тем, как предъявил иск, в порядке общенадзорной проверки должен собрать все доказательства, необходимые по данному рассмотрению дела, проанализировать факты и дать им правовую оценку, так как на прокурора возлагается бремя утверждения и бремя доказывания. В ходе чего, он обязан использовать все собранные материалы и факты в качестве доказывания своих требований и возражений на доводы ответчика.

Возбуждая дело, прокурор наделен правом дачи объяснения по делу, и участия в прениях первым, а истец (заинтересованное лицо) выступает в них после прокурора, при этом стороны вправе задавать вопросы прокурору в виде дачи им объяснений по делу.

Прокурор, предъявляя иск в защиту интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований или в защиту прав, свобод и интересов неопределенного круга лиц, в заявлении должен конкретизировать их интересы, указать какие права были нарушены, при этом ссылаться на закон или иной нормативно правовой акт, который в свою очередь предусматривает способы защиты этих интересов. [3]

В случаях предъявления заявления прокурора в защиту законных интересов гражданина, должен обосновать невозможность предъявления иска самим гражданином.

Из вышеизложенного можно сделать вывод то, что участие прокурора в гражданском процессе осуществляется в формах: предъявление и поддерживание иска в суде, путем вступления в уже начатое дело. Процессуальное положение прокурора, возбудившего дело, характеризуется некоторыми особенностями: прокурор не несет судебных расходов по заявленному иску, ему не может быть отказано в принятии искового заявления, к прокурору нельзя предъявить встречный иск, решение суда по иску прокурора распространяется не на прокурора, а на лицо, в интересах которого предъявлен иск.

Прокурор является особым истцом, не являющимся участником спорного материального правоотношения. Истцом в материально-правовом смысле является гражданин или публичное образование, чьи интересы защищаются прокурором. У прокурора интерес к возбуждению дела особый, определяемый его должностным положением и полномочиями по обеспечению законности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гражданский* процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон [от 14.11.2002 № 138 – ФЗ: в ред. от 16.12.2016] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 46. Ст. 4532.

2. *Семейный* кодекс Российской Федерации: федер. закон: [от 29.12.1995 № 223-ФЗ: в ред. от 30.12.2015] // Там же. 1996. № 1. Ст. 16.

3. *О прокуратуре* Российской Федерации: федер. закон: [от 17.01.1992 № 2202 – 1 – ФЗ] // Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1992. № 8. Ст. 366.

УДК 347.921

АДВОКАТ КАК ПРЕДСТАВИТЕЛЬ В ГРАЖДАНСКОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

Рекшинская Н.Ю.

Научный руководитель **Ямашкина М.В.**

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Формирование правового государства, основанного на принципах демократии, повлекло за собой увеличение спроса на юридические услуги, что возродило деятельность института адвокатуры. Наиболее актуальным в современных условиях представляется анализ процессуального статуса адвоката в гражданском судопроизводстве РФ.

В соответствии с положениями ч. 1 ст. 48 Конституции РФ каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи [1]. В современном правовом понимании главная роль адвокатуры состоит в участии адвоката в гражданском судопроизводстве. Адвокатура призвана выступать в роли гаранта соблюдения субъективных прав и свобод граждан и юридических лиц в гражданском судопроизводстве, вследствие этого адвокат и состоит в числе лиц, которые могут выступать в качестве представителей сторон в суде.

Представительство в гражданском судопроизводстве регламентируется главой 5 Гражданского процессуального кодекса РФ (далее - ГПК РФ) от 14.11.2002 года № 138-ФЗ. Согласно ст. 54 ГПК РФ представитель вправе совершать от имени представляемого все процессуальные действия. Однако право представителя на подписание искового заявления, предъявление его в суд, передачу спора на рассмотрение третейского суда, предъявление встречного иска, полный или частичный отказ от исковых требований, уменьшение их размера, признание иска, изменение предмета или основания иска, заключение мирового соглашения, передачу полномочий другому лицу (передоверие), обжалование судебного постановления, предъявление исполнительного документа к взысканию, получение присужденного имущества или денег должно быть специально оговорено в доверенности, выданной представляемым лицом [2].

Организационно-правовой статус адвоката как представителя регламентируется Федеральным законом от 31.05.2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». Согласно ст. 9 данного Закона статус адвоката Российской Федерации вправе приобрести лицо, имеющее высшее юридическое образование, стаж работы

© Рекшинская Н.Ю., 2017

по юридической специальности не менее двух лет либо прошедшее стажировку в адвокатском образовании.

Организационно-правовой статус адвоката во многом предопределяет его процессуальное положение, поскольку лица, не имеющие указанного статуса, не являются адвокатами, а следовательно, на них не могут распространяться особенности индивидуального гражданско-процессуального положения адвоката-представителя. Из этого вытекает, что адвокат-представитель обладает как организационно-правовым статусом, так и процессуальным, в их единстве и взаимосвязи [4, с. 101].

Вместе с тем, процессуальное положение адвоката-представителя во многом зависит от гражданско-процессуального положения стороны, которая вверяет ему свои субъективные права и обязанности. Адвокат-представитель приобретает индивидуальное процессуальное положение в гражданском судопроизводстве, характеризующееся рядом особенностей.

Главная особенность обозначена в ст. 48 ГПК РФ, согласно которой основными сторонами гражданского судопроизводства являются истец и ответчик, они вправе вести свое дело лично либо посредством адвокатов-представителей. При этом их уполномоченных представителей к участию в деле имеет право допустить лишь суд. Для этой цели истцу либо ответчику необходимо поручить представителю ведение их дела путем наделения его процессуальными правами и возложения обязанностей. Вследствие этого адвокат-представитель становится участником гражданского судопроизводства. Данные обстоятельства обусловливают распространение на представителя стороны индивидуального процессуального статуса, производного от отраслевого положения стороны в гражданском судопроизводстве. В то же время волеизъявление стороны гражданского процесса поручить представительство по делу лицу, являющемуся адвокатом, может быть реализовано лишь в том случае, если такое лицо обладает статусом адвоката [4, с. 100].

Отметим, что самым распространенным видом юридической помощи, которую оказывает представитель, обладающий статусом адвоката, является ведение гражданских дел в суде. Данная услуга являет собой довольно трудоемкий и многоаспектный процесс. Адвокат играет первостепенную роль на протяжении процесса, и в большинстве случаев именно в результате его доводов определяется исход гражданского дела. В частности, к его компетенции относится управление ходом действий и завершающая речь во время прений. Адвокатом заведомо планируется любой гражданский процесс, так как дело требует верного восприятия, эффективного аргументирования и способности доказать наличие нарушения права гражданина посредством предъявления доказательств суду и опровержение доводов противной стороны.

Судебное разбирательство является основной стадией гражданского судопроизводства, в ходе которой адвокат раскрывает все свои профессиональные качества и навыки. Согласно ст. 157 ГПК РФ для разбирательства характерны устная форма, непосредственность исследования доказательств и непрерывность процесса, за исключением времени, назначенного для отдыха. Целью адвоката является убеждение суда в правоте представляемой им стороны, отстаивание принятой позиции при помощи доказательств. Выступая представителем истца по гражданскому делу адвокату

необходимо доказать законность и обоснованность иска. Выступая представителем ответчика, ему необходимо установить обстоятельства, опровергающие заявленные требования полностью или частично [5].

К слову, адвокаты, осуществляющие представительство, обязаны иметь на то соответствующие полномочия. В соответствии с положением ч. 5 ст. 53 ГПК РФ право адвоката на прения в суде в качестве представителя стороны удостоверяется ордером, выданным соответствующим адвокатским образованием. Ордер уполномочивает адвоката-представителя на совершение от имени представляемого определенные процессуальные действия. На их совершение адвокату необходимо иметь письменную доверенность, оформленную в порядке, предусмотренном законом. В соответствии с Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 г. № 25 доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу или другим лицам для представительства перед третьими лицами. Письменное уполномочие, в том числе на представление интересов в суде, может содержаться как в отдельном документе (доверенности), так и в договоре и др. [3]. Согласно ч. 6 ст. 53 ГПК РФ круг полномочий адвоката-представителя также могут быть установлены в устном заявлении, внесенном в протокол судебного заседания, либо в письменном заявлении доверителя в суде. Более того, в доверенности определяются специальные полномочия адвоката-представителя, которые уполномочивают его на совершение необходимых процессуальных действий, непосредственно связанных с объектом процесса. Адвокату необходимо быть особо внимательным и точным при осуществлении указанных полномочий, не допуская наступления серьезных последствий в отношении доверителя.

Подводя итог, отметим, что в России наблюдается интенсивное развитие рынка квалифицированной юридической помощи. К услугам адвокатов ежегодно обращается большое количество юридических и физических лиц. В современных условиях представительство в гражданском процессе становится важным и необходимым институтом материального права. Особая роль в нем принадлежит адвокату как высококвалифицированному специалисту, имеющему специальное право на основании доверенности и ордер на осуществление представительской деятельности. Трансформация рыночных отношений послужила причиной увеличения числа правонарушений в области гражданского оборота, определив тем самым значение адвоката в гражданском судопроизводстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Конституция* Российской Федерации: [от 12.12.1993 г.: в ред. от 30.12.2008 № 6-ФКЗ; 30.12.2008 № 7-ФКЗ; 05.02.2014 № 2-ФКЗ; 21.07.2014 № 11-ФКЗ] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 31. Ст. 4398.

2. *Гражданский* процессуальный кодекс РФ: [от 14.11.2002 г. № 138-ФЗ: в ред. от 19.12.2016 г.] // Там же. 2002. № 46. Ст. 4532.

3. *О применении* судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации: Постановление Пленума Верховного Суда РФ: [от 23.06.2015 г. № 25] // Бюл. Верховного Суда РФ. 2015. № 8.

4. *Крысанова, Н.В.* Адвокат – представитель в гражданском процессе России // Социальные и гуманитарные науки. 2006. № 1. С. 99–102.

5. *Сухова, Н.В.,* Захарова, М.В. Адвокат как представитель по гражданским делам в суде // Электронный журнал «SCI-ARTICLE.RU». 2014. № 9.

УДК 349.412.22

ПРИОБРЕТАТЕЛЬНАЯ ДАВНОСТЬ КАК ОДНО ИЗ ОСНОВАНИЙ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРАВ НА ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК

Рекшинская Н.Ю.

Научный руководитель **Минеева И.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Действующее российское законодательство закрепляет возможность получения гражданами в собственность безвозмездно земельных участков, которые прежде были им предоставлены в пользование. В частности, подобной возможностью могут воспользоваться граждане, которые использовали земельный участок для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального гаражного или индивидуального жилищного строительства на праве пожизненного наследуемого владения или постоянного (бессрочного) пользования, а также граждане, являющиеся членами садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений до принятия и вступления в силу Земельного кодекса Российской Федерации (далее ЗК РФ) [2].

Ст. 25 ЗК РФ в качестве оснований возникновения прав на земельные участки устанавливает гражданско-правовые. В соответствии со ст. 234 Гражданского кодекса РФ (далее ГК РФ) [1] одним из оснований возникновения прав на имущество, в том числе и на землю, является приобретательная давность.

Согласно указанной статье, гражданин или юридическое лицо, не являющееся собственником имущества, но добросовестно, открыто и непрерывно владеющее как своим собственным недвижимым имуществом в течение пятнадцати лет приобретает право собственности на это имущество.

Из данного положения вытекает, что для возникновения права собственности на земельный участок на основе приобретательной давности необходимо соблюсти одновременно несколько требований, а именно [3]:

1) истечение срока давности владения, который установлен действующим российским законодательством (для земельных участков в качестве объектов недвижимого имущества должно истечь 15 лет);

2) давностному владельцу необходимо владеть имуществом как своим собственным. Это положение подразумевает, что давностный владелец «заботился» в течение всего срока об этом имуществе, т.е. нес бремя его содержания и ответственность за него;

3) добросовестность владения, т. е. давностный владелец не знает и не должен знать, что он обладает правом собственности на определенный земельный участок. В то же время отсутствие правоустанавливающего документа еще не говорит о недобросовестности владельца.

пользование имуществом должно происходить открыто (владелец не скрывает его наличие от окружающих).

владение осуществлялось непрерывно (со стороны владельца отсутствуют действия, подтверждающие его обязанность вернуть вещь соб-

© Рекшинская Н.Ю., 2017

ственнику, либо предъявленные собственником иски на предмет возврата имущества).

Отличительной особенностью давности владения земельным участком является то, что земля представляет собой недвижимое имущество, но также она является и природным ресурсом, что, следовательно, предопределяет специфику ее правового режима. В соответствии с п. 2 ст. 214 ГК РФ земля и другие природные ресурсы являются государственной собственностью в случае отсутствия их принадлежности гражданам, юридическим лицам либо муниципальным образованиям. Это подразумевает, что при отсутствии права частной собственности кого-либо на земельный участок свидетельствует о его принадлежности к государственной или муниципальной собственности. Отметим, что вышеизложенное утверждение относится исключительно к земельным участкам, в то время как недвижимость, которая расположена на ней, имеет совершенно другой правовой статус.

Из этого следует, что на основе приобретательной давности способно возникнуть только право частной собственности на земельный участок (юридического или физического лица), но не муниципальная или государственная собственность. К слову, на основе приобретательной давности право собственности на недвижимое имущество возникает только с момента его государственной регистрации (ст. 223, ст. 131 ГК РФ).

Считается, что срок приобретательной давности начинается с момента истечения срока исковой давности по иску об истребовании имущества из незаконного владения лица, у которого оно находится (п. 4 ст. 234 ГК РФ), при чем течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права (ст. 200 ГК РФ). При этом, длительность срока исковой давности в данном случае составляет 3 года (ст. 196 ГК РФ).

Из практики федеральных арбитражных судов округов следует, что в удовлетворении требований, обращенных на определение права собственности в силу приобретательной давности, в большинстве случаев суды отказывают. Основной причиной отказа становится недоказанность либо отсутствие одного из элементов юридического состава, который является определяющим для приобретения права собственности по ст. 234 ГК РФ. Наиболее дискуссионным в этой связи является порядок судопроизводства, в котором рассматривается спор об установлении права собственности на основании приобретательной давности.

При рассмотрении дел о возникновении и прекращении права собственности, следует принимать во внимание, что нормы ст. 234 ГК РФ о приобретательной давности не применяются в тех случаях, когда владение имуществом на протяжении длительного времени реализовывалось по основаниям договорных обязательств (аренда, хранение, безвозмездное пользование и др.), либо данное имущество закреплялось за владельцем на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

В судебной практике относительно требований об установлении права собственности на земельные участки по причине приобретательной давности представлено небольшое количество дел. В отдельных судебных актах по данному вопросу момент, с которого начинается исчисление срока приобретательной давности, определяется несколько иначе по

сравнению с другими объектами недвижимости, таких как здания, сооружения, которые размещены на данном земельном участке.

Следует отметить, что реализация права в отношении приобретения в собственность земельного участка в подавляющем большинстве случаев находится в непосредственной зависимости от решения исполнительного органа государственной власти или органа местного самоуправления, который обладает правом предоставления такого земельного участка. Перечисленные органы нередко постановляют об отказе в предоставлении в собственность указанного земельного участка.

Как свидетельствует правоприменительная практика, одной из наиболее распространенных причин подобного отказа в предоставлении является неполный пакет документов, собранных заявителем и необходимых для приобретения в собственность земельного участка. Зачастую требуемые документы в целях приобретения земельного участка в собственность, не подаются в соответствующие органы по так называемым уважительным причинам, которые не зависят от воли заявителей. Основания бывают различные: к примеру, документы могут быть утрачены при прекращении деятельности садового товарищества, не сохранены в архивах, могут отсутствовать оригиналы документов и др. В указанных случаях поднимать вопрос об обжаловании решения органа государственной власти об отказе считается нецелесообразным ввиду его законности.

В аналогичных ситуациях, когда на основании отсутствия определенных документов издается решение об отказе в предоставлении земельного участка, на практике предпринимаются попытки реализовать защиту посредством установления факта владения и пользования земельным участком на праве собственности.

Таким образом, мы приходим к выводу, что в случаях, когда субъект обладает потенциальным правом на бесплатное приобретение земельного участка, который находится в его пользовании, но не в состоянии его реализовать в установленном законодательством порядке по вышеописанным причинам, единственной возможностью приобретения земельного участка в собственность представляется возникновение права собственности на него в судебном порядке по иску о признании права собственности.

Но в то же время, в случае непредставления суду доказательств нахождения земельного участка в частной собственности, он не правомочен применить ст. 234 ГК РФ. Однако, в случае наличия таких доказательств суд, скорее всего, также не сможет применить эту норму, но уже по другой причине – в силу недобросовестности владения.

Таким образом, установленный порядок возникновения прав на земельный участок посредством приобретательной давности требует определения и уточнения в перспективе дальнейших направлений развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон: [от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ: по состоянию на 07.02.2017 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. *Земельный* кодекс Российской Федерации : федер. закон: [от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ: по состоянию на 01.01.2017 г.] // Там же. 2001. № 44. Ст. 4147.

3. *Линева, С.В.* Приобретательная давность как одно из оснований приобретения права собственности // Право: современные тенденции: материалы II Междунар. науч. конф. Уфа: 2014. С. 95–96.

УДК 331.105.44:349.2

ПРОФСОЮЗ КАК СУБЪЕКТ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Рекшинская Н.Ю.

Научный руководитель **Колоколова Е.О.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Согласно ст. 30 Конституции РФ каждый имеет право на объединение, включая право создавать профессиональные союзы для защиты своих интересов. Профсоюзом признается добровольное объединение граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности и действующее на основании устава [1].

В соответствии с Законом Республики Мордовия от 13.06.1996 г. № 22-З «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» на территории Республики гарантируется создание и деятельность профсоюзов, в том числе профсоюзов лиц, обучающихся в образовательных организациях высшего образования, профессиональных образовательных организациях, а также лиц, осуществляющих трудовую деятельность у работодателей [2].

По данным на 1 января 2016 г. Федерация профсоюзов Республики Мордовия объединяет 17 отраслевых республиканских организаций профсоюзов, насчитывающих 142 353 человека. Из них 108 617 человек – работники предприятий, учреждений, организаций; 25 472 человека – обучающиеся в учреждениях высшего профессионального образования и профессиональных образовательных учреждениях. В структуре Федерации профсоюзов Республики Мордовия действуют 1 662 первичные профсоюзные организации, 78 городских, районных и приравненных к ним организаций профсоюзов [4].

Профсоюзы представляют и защищают права и интересы членов профсоюзов по вопросам трудовых и связанных с трудом отношений. В частности, профсоюзы защищают право своих членов свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию, защищают право на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и право на установленный законодательством минимальный размер оплаты труда.

При этом, профсоюзы независимы, не подотчетны и не подконтрольны в своей деятельности органам исполнительной власти, органам местного самоуправления, работодателям, их объединениям (союзам, ассоциациям), политическим партиям и другим общественным объединениям. Отметим, что действующее российское законодательство запрещает непосредственное вмешательство органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц в деятельность профсоюзов, которое может повлечь за собой ограничение прав профсоюзов или воспрепятствовать законному осуществлению их уставной деятельности. Профсоюзные представители вправе беспрепятственно посещать организации и рабочие места, где работают члены соответствующих профсоюзов, для реализации уставных задач и предоставленных профсоюзам прав.

© Рекшинская Н.Ю., 2017

Так, в Республике Мордовия проводятся проверки, а также расследования несчастных случаев на производстве. Примером может послужить совместное расследование Мордовской республиканской организации профсоюза работников радиоэлектронной промышленности с Гострудинспекцией и Региональным отделением Фонда социального страхования, которое было проведено в ОАО «Неон» Инсарского муниципального района. Представители всех сторон проверили правильность составления акта о произошедшем несчастном случае на производстве и сделали соответствующее заключение. В результате проверки были выявлены причины и обстоятельства возникновения несчастного случая, а именно было установлено то, что в процессе выполнения своих трудовых обязанностей работник пренебрег некоторыми правилами техники безопасности.

Одним из первостепенных направлений деятельности Федерации профсоюзов Республики Мордовия является юридическая помощь по социально-трудовым вопросам членам профсоюзов, которая оказывается бесплатно. За 2016 г. правовой помощью профсоюзов в Республике Мордовия воспользовались 5 211 человек. В большинстве случаев обращения касались трудовых вопросов: оплаты труда, расчетов при увольнении с работы, выплаты отпускных, рабочего времени и времени отдыха, возмещения ущерба здоровью в результате трудового увечья и профзаболевания, присвоения звания «Ветеран труда». Имели место также жалобы на действия работодателей по установлению льгот и компенсаций работникам, работающим во вредных условиях труда. При рассмотрении обращений разрешались вопросы применения законодательства по восстановлению трудовых прав и социально-экономических интересов членов профсоюзов. В том числе профсоюзными юристами оформлено 235 исковых заявлений в суды. 146 исков рассмотрено при участии представителей профсоюзов, 117 из них удовлетворены [4].

Помимо правозащитной деятельности за профсоюзами законодательно закреплено право законодательной инициативы и право на участие в нормотворчестве. Общероссийские профсоюзы и их объединения (ассоциации) вправе вносить предложения в проекты законодательных актов, затрагивающих социально-трудовые права работников. Впоследствии данные предложения рассматриваются и учитываются федеральными органами государственной власти, органами местного самоуправления при принятии соответствующих нормативных правовых актов.

Так, в 2016 г. при участии профсоюзных организаций был рассмотрен и принят федеральный закон об ужесточении ответственности работодателя за задержку или невыплату заработной платы. Согласно Закону, за первое нарушение следует наказание в виде предупреждения или административного штрафа. За повторное нарушение ответственность работодателя ужесточается вплоть до его дисквалификации от 1 до 3 лет.

Также, по требованию профсоюзов с 1 июля 2016 г. минимальный размер оплаты труда был увеличен на 21 %. Если ранее он составлял 6 204 рубля, то с 1 июля – 7500 рублей.

Благодаря профсоюзам не прошло предложение Министерства финансов РФ не выплачивать работающим пенсионерам пенсии, если их общий месячный доход превышает 2,5 прожиточного минимума (около 20 тыс. рублей).

В 2016 г. профсоюзам удалось добиться изменений в законе о специальной оценке условий труда. Теперь законом установлено, что не допускается снижение или отмена компенсационных мер, установленных ранее, если результаты специальной оценки условий труда получены с нарушениями требований законодательства.

В свою очередь, профсоюзы Мордовии в декабре 2016 г. приняли участие в публичных слушаниях по проекту республиканского бюджета на 2017 г., на которых отметили, что ряд социально значимых и не в полной мере решенных на сегодняшний день проблем требует своего отражения в проекте бюджета Республики Мордовия на 2017 г. В связи с этим, профсоюзами Мордовии были направлены предложения в проект республиканского бюджета.

Также, Федерация профсоюзов РМ в 2016 г. приняла участие в разработке Республиканской программы дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда, которой на сегодняшний день охвачены 4742 человека на территории Республики.

Профсоюзы вправе участвовать в урегулировании коллективных трудовых споров, имеют право на организацию и проведение в соответствии с федеральным законодательством забастовок, собраний, митингов, уличных шествий, демонстраций, пикетирования и других коллективных действий, используя их как средство защиты социально-трудовых прав и интересов работников.

По данным Центра анализа и мониторинга «Трудовые конфликты» Федерации независимых профсоюзов России на территории РФ в 2016 г. было зарегистрировано 167 социально-трудовых конфликтов (далее – СТК). По сравнению с 2015 г. (148 СТК) рост составил 13 %, с 2014 г. (130 СТК) – 28% [3].

Причинами возникновения социально-трудовых конфликтов в 2016 г. послужили невыплата заработной платы (68 %), сокращение (увольнение) работников (21 %), снижение уровня оплаты труда (19 %), ликвидация предприятия (10 %), нарушение условий труда (7 %), банкротство предприятий (7 %), другие причины (6 %).

В 167 социально-трудовых конфликтах зарегистрировано 289 событий, в которых работники применяли различные формы протестных действий, среди них забастовка (53 %), митинг (51 %), пикет (51 %), угроза забастовки (34 %), коллективное обращение работников (33 %), отказ от выполнения трудовых обязанностей (27 %), голодовка (20 %), акция протеста (14 %), коллективное увольнение работников (6 %).

При этом, в 2016 г. наблюдался рост неорганизованных протестов. Если в 2014 г. протесты, организованные совместно с профсоюзами составляли 57 %, в 2015 г. – 56 %, то за 2016 г. их динамика составила 33 %.

По прогнозам Центра анализа и мониторинга «Трудовые конфликты» Федерации независимых профсоюзов России в 2017 г. не следует ожидать снижения уровня напряженности социально-трудовых отношений. Количество социально-трудовых конфликтов сохранится на уровне 2016 г., что говорит о необходимости проведения активной профсоюзной работы, в том числе основными направлениями следует считать отношения профсоюзов с работодателями, их объединениями (союзами, ассоциациями), органами государственной власти, органами местного само-

управления. В этой связи, одним из методов повышения эффективности работы профсоюзов является возможность их участия в выборах органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Так, по итогам выборов 18 сентября 2016 г. в Государственное Собрание Республики Мордовия и Городской Совет г.о.Саранска входят по одному представителю от профсоюзов. А в состав Государственной Думы Федерального Собрания РФ 7 созыва прошли 10 представителей Федерации независимых профсоюзов России.

Результатом стало решение Комитета Государственной Думы по труду от 08.12.2016 г. образовать постоянно действующую рабочую группу по обобщению правоприменительной практики и подготовке предложений по совершенствованию трудового законодательства и законодательства о занятости населения, которую возглавил профсоюзный представитель.

Как уже было отмечено выше, своей первоочередной задачей профсоюзы ставят правозащитную деятельность, а Федерация профсоюзов Республики Мордовия и ее членские организации этой работе уделяют особое внимание. Так, в 2017 г. правовой инспектор Мордовской республиканской организации профсоюза работников народного образования и науки помог члену профсоюза составить исковое заявление и впоследствии представлял интересы истицы в Лямбирском районном суде. Предметом спора стал отказ Управления Пенсионного фонда РФ в Лямбирском муниципальном районе Республики Мордовия истице во включении в специальный педагогический стаж периодов ее работы с детьми и в назначении досрочной трудовой пенсии по старости. В результате суд удовлетворил требования истицы.

Ежегодно Федерацией профсоюзов Республики Мордовия оказывается помощь тысячам работников на все территории Республики. Однако, проанализировав статистические данные научно-мониторингового центра «Трудовые конфликты», можно заключить, что в течение 2016 г. на территории РФ было зафиксировано 167 социально-трудовых конфликта в 57 регионах России, т.е. 67% от общего количества субъектов, но ни одного трудового конфликта не было выявлено в Республике Мордовия. Это говорит о благоприятной социально-трудовой обстановке в Республике и эффективности проводимой профсоюзной политики. В тоже время, не стоит забывать о негативных прогнозах специалистов на 2017 г. в отношении рассматриваемой сферы, поэтому основные усилия профсоюзных организаций всех уровней должны быть направлены на защиту трудовых прав и социально-экономических интересов членов профсоюзов по вопросам занятости, повышению производительности труда, сохранению социальных гарантий, своевременности выплаты заработной платы и ее росту; на совместное с работодателями, органами государственной власти, контролирующими органами решение проблем социально-трудовой направленности; на укрепление организационного единства и создание новых профсоюзных организаций; на реализацию молодежной политики; на усиление информационной работы. В организациях всех форм собственности необходимы проверки на предмет соблюдения трудового законодательства, в том числе совместно с Гострудинспекцией. Постоянная работа в данном направлении – залог стабильности нашего края.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Конституция* Российской Федерации: [от 12.12.1993 г.: в ред. от 30.12.2008 № 6-ФКЗ; 30.12.2008 № 7-ФКЗ; 05.02.2014 № 2-ФКЗ; 21.07.2014 № 11-ФКЗ] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 31. Ст. 4398.

2. *О профессиональных* союзах, их правах и гарантиях деятельности: Закон Республики Мордовия: [от 13.06.1996 г. № 22-З: в ред. от 10.03.2015 г.] // Изв. Мордовии. 1996.

3. *Бюллетень* проекта «Социально-трудовые конфликты 2016» НМЦ «Трудовые конфликты» // Электронный ресурс URL: industrialconflicts.ru (Дата обращения: 05.03.2017 г.).

4. *Федерация* профсоюзов Республики Мордовия // Электронный ресурс URL: http://fprm.ru (Дата обращения: 04.03.2017 г.).

УДК 347.195.5

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ ПРЕКРАЩЕННОГО ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Рулин С.П.

Научный руководитель **Моисеева Е.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Обратившись к статье 64 пункту 5.2 ГК Российской Федерации становится известно, что в результате обнаружения имущества юридичекого ликвидированного лица, который был исключен из Единого государственного реестра юридических лиц, а так же признан банкротом (т. е. несостоятельным), заинтересованное в распределении этого имущества лицо вместе с уполномоченным на это государственным органом могут обратиться в суд, обозначив в заявлении назначить процедуру распределения имущества, которое было обнаружено, среди имеющих на это право лиц.

Таким имуществом могут быть требования, предьявляемые ликвидированным юридическим лицом к неким лицам. Такие требования могут возникать и по причине нарушения порядка очереди удовлетворения кредиторских требований, в результате которого заинтересованным лицом не было получено полностью исполнение. Судом при этом будет назначен арбитражный управляющий. На этого управляющего будет возложена обязанность распределять имущество ликвидированного юридического лица, которое было ликвидировано. Нужно помнить при этом, что заявление о назначении такой процедуры (по распределению обнаруженного имущества) подается в течение пяти лет с того момента, как были внесены сведения о прекращении юридического лица в Единый государственный реестр юридических лиц.

Но все же возникают вопросы, касающиеся понимания того, что имущество, которое было обнаружено, является имуществом ликвидированного лица, а также того, кто является собственником этого имущества. Ведь по сути оно ликвидировано, а значит субъекта гражданского права больше нет. Также по причине ликвидации и правоспособность юридического лица прекратилась, то есть прекратилась сама возможность обладать субъективными обязанностями и правами, и правом собственности в том числе.

© Рулин С.П., 2017

Следует учитывать принятые в законе условия, по которым распределяется обнаруженное имущество ликвидированного юридического лица. Среди этих условий основными являются: во-первых, срок в пять лет для обращения заинтересованных лиц в суд, чтобы подать заявление с требованием назначить процедуру распределения имущества (здесь напрашивается вопрос, связанный с судьбой имущества, которое обнаруживается по истечению пятилетнего срока; во-вторых, наличие в достаточном количестве средств ликвидированного юридического лица, чтобы осуществить процедуру распределения имущества; в-третьих, должны быть в наличие возможности распределить среди лиц заинтересованных обнаруженное имущество.

Сделаем вывод, что пункт 5.2 статьи 64 и статьи 64.2 Гражданского кодекса РФ дает право утверждать, что закон допускает возможность сохранять элементы прав субъектов прекращенных юридических лиц. Отсюда следует и их правоспособность, субъективные права, обязанности в пятилетний срок после того, как они были исключены из реестра.

Вообще такая идея о возможности существования таких прав и обязанностей без субъекта изначально предложена Виндшейдом, Унгером, Беккером, Регельсбергером. Их поддерживал Толстой Ю.К. Он отметил, что «с момента открытия наследства до принятия его наследниками наследство представляет собой совокупность бессубъектных прав и обязанностей» [1].

Еще один исследователь — Шершеневич Г.Ф. Прокомментировал эту теорию бессубъектного имущества и высказался о том, чьи же в итоге интересы против посягательств на имущество будет охранять государство [2].

Как диктует закон, после исключения юридическго лица его из реестра оно в специфическом объеме и виде продолжает существовать. В некоторой степени продленная агония (agonia perpetua), хоть и следует применять этот термин к живым существам, к человеку в том числе, но совсем не к правовой конструкции, а таковой как раз является здесь юридическое лицо. Здесь четко прослеживаются антропоморфные позиции законодателя при понимании правильной сущности юридического лица. Он очеловечил его, наделил мотивацией, волей, виной, целеполаганием, подошел к проблеме правосубъектности ликвидированного юридического лица с таких же позиций.

Отсюда следует, что для объяснения исследуемого феномена неприемлемы теории сущности юридического лица, концепция сторонников бессубъектных субъективных прав и обязанностей, концепция agonia perpetua (продленная агония) в силу своей идеалистичности.

Юридическое лицо, глядя с материалистических позиций, это только средство, это только инструмент, созданный человеком. Этим средством человек оперирует, когда участвует в гражданском обороте с момента внесения в реестр, и до исключения из реестра. После того, как юридическое лицо исключено из реестра, оно становится отсутствующими, уже речи быть не может об остаточных элементах его правоспособности, правах и обязанностях, правосубъектности, а уж тем болеее о каком-либо имуществе. Имущество,которое было обнаружено после исключения юридического лица из реестра, становится безхозным. Его судьбу опре-

деляют правила статьи 225 Гражданского кодекса Российской Федерации. Порой данный вариант событий по некоторым обстоятельствам может быть неприемлем. В данном случае нужно предусмотреть в законе несколько иной, нежели существующий сейчас порядок. В случае обнаружения имущества ликвидированного юридического лица неплохо поставить вопрос о том, чтобы восстановить его в реестре. Здесь можно и даже необходимо внести дополнение в пункт 5.2 статьи 64 ГК РФ вот в таком месте: «...заинтересованное лицо или уполномоченный государственный орган вправе обратиться в суд с заявлением о восстановлении юридического лица в реестре и о назначении процедуры распределения обнаруженного имущества» (и так далее, следуя тексту статьи).

Если же говорить о правах имущества ликвидированного юридического лица, которое было обнаружено через 5 лет, когда истек срок обращения в суд заинтересованных лиц по поводу восстановления в реестре юридического лица, а также назначения процедуры распределения, то здесь разрешение вопросов нужно проводить на основании статьи 225 Гражданского кодекса РФ,как о бесхозяйном имуществе.

Когда в суде при рассмотрении заявления по поводу восстановления в реестре юридического лица, о назначении процедуры распределения имущества устанавливается, что средства ликвидированного юридического лица отсутствуют, которые были бы достаточны, чтобы осуществить процедуру распределения имущества, и к тому же если подтверждена невозможность распределить имущества среди лиц заинтересованных, то в удовлетворении таких требований будет отказано. Вопрос об имуществе в данном случае можно будет решить только следуя правилам об имуществе бесхозяйном.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гражданское* право: учебник: в 3 т. / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2004. Т. 3.

2. *Шершеневич, Г.Ф.* Учебник русского гражданского права. Десятое издание. М., 1912.

УДК 347.73

ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ ПРАВ СУБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОГО ОБОРОТА

Рыбина А.А.

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Интегративное развитие и процессы глобализации современного общества, участие страны во Всемирной торговой организации, стратегические задачи выстраивания цивилизованного торгового оборота в Российской Федерации, требуют повышенного внимания к участникам торгового оборота и делают необходимым надлежащее правовое регулирование различных видов субъектов коммерческого права, которые ставят своей целью формирование условий для основных участников торговли.

© Рыбина А.А., 2017

Субъектами коммерческой деятельности являются производители продукции, реализующие продукцию как самостоятельно, так и через представителей; представители производителей, поставщиков и торговые посредники; потребители; субъекты, осуществляющие регулирование торговой деятельности и контроль над ней.

Современный товарный рынок строится из активной деятельности субъектов коммерческих отношений по продвижению товара от изготовителя к потребителю на договорно-хозяйственной основе. Это целая сложная система субъектов и их отношений, имеющая особое значение для функционирования экономики в государстве, поэтому защита их прав является одной из приоритетных задач. Для этого в России действует около 50 федеральных контролирующих структур, почти 300 законов, указов и постановлений, в которых рассматриваются вопросы взаимодействия субъектов торгового оборота между собой и с различными органами управления. Существует гражданско-правовая, административно-правовая и уголовно-правовая защита. В Гражданском кодексе РФ в статье 12 перечислены гражданско-правовые способы защиты прав.

В общих принципах права и специальных конституционных принципах проявляется система гарантий юридической защиты прав субъектов коммерческой деятельности, создаются условия для свободного предпринимательства. Именно функционирование общеправовых принципов гарантирует обоснованность вмешательства государства в экономику. Это такие принципы как: принцип господства права, принцип справедливости, принцип законности, принцип уважения прав и свобод человека и гражданина, принцип равноправия, принцип единства прав и обязанностей и др.

Восстановительная функция частного права определяет принцип восстановления нарушенных прав субъектов коммерческих отношений. Восстановление нарушенных прав обеспечивается применением способов их защиты.

Статья 46 Конституции РФ гарантирует судебную защиту прав и свобод и определяет право в соответствии с международными договорами РФ обращаться в межгосударственные органы по защите прав и свобод человека, если исчерпаны все имеющиеся внутригосударственные средства правовой защиты.

При разрешении возникающих в процессе коммерческой деятельности споров судебную власть осуществляет арбитражный суд, который в основе своей процедуры содержит основные свойства коммерческого права, вытекающие из требований торгового оборота, это – быстрота и отсутствие излишних формальностей.

Коммерческий оборот состоит из отношений между субъектами коммерческой деятельности по поводу возмездного обмена объектами гражданских прав, включающих совокупность операций по продаже и покупке.

В коммерческом обороте принимают участие изготовители товаров, торговые и посреднические фирмы по продаже товаров, индивидуальные предприниматели и другие организации, приобретающие товары для предпринимательских и производственных целей. Поэтому, коммерческий оборот характеризуется более специфическими отношениями и является, по сравнению с гражданским оборотом значительно более узким

явлением. Область коммерческого оборота реально отличается от области проявления бытовых, повседневных отношений, которые специально не регулируются правом.

Универсальным инструментом коммерческого оборота является договор. В условиях современной глобализации общественных процессов, развития науки и техники, массового производства и потребления товаров и услуг, существенно изменился характер договорного регулирования. Прежде всего, это повлияло на содержание договоров. Условия составления договоров приобрели более непростой, детальный характер.

В современном гражданско-правовом обороте все более популярным становиться использование стандартных условий, которые предварительно сформулированы для многократного использования.

Для российского права эта тема становится актуальной, так как при регулировании отношений между субъектами коммерческого оборота возрастает значение стандартных условий, кроме того, в Гражданском кодексе России появляются соответствующие статьи.

Сейчас на практике у многих коммерческих организаций при использовании стандартных условий заключения массовых договоров в коммерческом обороте возникают определенные сложности. Это обусловлено несовершенством действующего законодательства в этой сфере. Все чаще стандартные условия используются при составлении договора, их толкование, изменение, использование несправедливых стандартных условий затрудняет коммерческий оборот.

При осуществлении коммерческого оборота складываются отношения особого рода, на которые установлено специальное регулирование, поэтому возникает необходимость их специального изучения.

Фундаментальные юридические принципы современного Российского права, а так же основные законодательные акты, обеспечивающие условия устойчивого развития гражданского оборота закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации. При их реализации возникает потребность иного понимания природы складывающихся коммерческих отношений, нового взгляда на эффективность подходов к коммерческому договору его порядку заключения, структуре, существенным условиям, разрешению договорных споров, т.к. появляются новые трудности, создаются новые экономические ситуации.

УДК 347.21

ВЕЩИ КАК ОБЪЕКТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ: ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Якименко И.В.

Научный руководитель **Печаткин А.С.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Одной из основных проблем в теории, а так же в практике гражданско-правового регулирования имущественных и неимущественных от-

© Якименко И.В., 2017

ношений, является проблема объектов гражданского права. Большая часть гражданских правоотношений связана непосредственно с вещами. В связи с этим, справедливо отмечает Н.С. Михайлова, что «в сравнении со всеми другими объектами гражданских правоотношений вещи являются объектами, которые в наибольшей степени приближены к базовым потребностям человека. Отсюда большая масса вещных отношений в обществе. Также вещи продолжают играть заметную роль даже в тех отношениях, которые складываются по поводу других объектов (прав, работ, информации и т. д.)» [4, с. 178–179].

Под вещами в гражданском праве традиционно понимают предметы материального мира, которые имеют товарную ценность, созданные не только природой, но и человеком. Н.С. Михайлова предлагает следующее определение вещей в гражданском праве: «объекты гражданских прав, в форме предметов материального мира, данные природой или созданные трудом человека, находящиеся в любом физическом состоянии (жидком, твердом и др.) и имеющие интерес для субъектов гражданского оборота» [4, с. 180]. Вещи являются самой большой группой из всех объектов гражданских прав. Вещами в гражданско-правовом смысле выступают здания, сооружения, нефть, электроэнергия, газ, земля, вода и животные.

Правоведы придерживаются различных точек зрения на природу объектов гражданского права и предлагают различные системы деления объектов гражданских прав, в которых многообразные виды вещей получают свой правовой режим.

Содержание понятия объектов гражданских прав раскрывается в статье 128 ГК РФ, в которой непосредственно указаны: «вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество, в том числе безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, имущественные права; результаты работ и оказание услуг; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага» [2].

На основании гражданского законодательства возможно привести следующую классификацию вещей как объектов гражданского права:

1. Оборотоспособность объектов гражданских прав (ГК РФ статья 129). Вещи признаются оборотоспособными, если иное прямо не установлено законодательством. В качестве примера оборотоспособных вещей целесообразно привести велосипед, скот, квартиру и т. д. Все эти вещи являются обычными оборотоспособными (в отношении них нет каких-либо ограничений или запретов). Любая из вышеперечисленных вещей также может перейти в круг ограниченно оборотоспособных, если в отношении них будут установлены ограничения в законодательстве, препятствующие ее свободному обращению. Так, Е.В. Лунева полагает, что «в качестве изъятых из оборота необходимо рассматривать объекты, которые не разрешено отчуждать и совершать по их поводу любые гражданско-правовые сделки, независимо от принадлежности к определенному кругу лиц, поскольку, как было показано, изъятые из оборота блага могут находиться в любой форме собственности» [3, с. 202–203].

2. Недвижимые и движимые вещи (ГК РФ Статья 130). На естествен-

ных свойствах основывается деление вещей на движимые и недвижимые. К недвижимым вещам, которыми непосредственно являются имущество, относятся объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, т.е. все то, что связано с землей. К таким вещам относятся: земля, участки недр, сооружения, леса и т.п. Также к недвижимым вещам возможно отнести подлежащие обязательной государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты. Касательно воздушных и морских судов, судов внутреннего плавания, космических объектов, Г.Ю. Аликумова пишет: «законодатель должен, по возможности, избегать искусственных конструкций, называя вещи своими именами – это движимые вещи. Наличие формальных юридических признаков – необходимость государственной регистрации – не означает, что эти объекты обретают характер «истинной» недвижимости. Для них необходимо установить специальный правовой режим, не относя к категории недвижимых вещей» [1, с. 130].

Движимым имуществом признают вещи, не относящиеся к недвижимости (деньги, ценные бумаги и т. п.). Эти объекты не всегда признаются вещами. Вещами являются только наличные деньги и ценные бумаги, оформленные в виде документа. Движимые вещи регистрации не подлежат, но существуют случаи, когда некоторые из движимых вещей требуют регистрации.

3. Неделимые вещи и делимые вещи (ГК РФ статья 133). Статья 133 ГК РФ дает определение неделимой вещи: «вещь, раздел которой в натуре невозможен без разрушения, повреждения вещи или изменения ее назначения и которая выступает в обороте как единый объект вещных прав, является неделимой вещью и в том случае, если она имеет составные части.» [2], при этом делимыми считаются вещи, которые не теряют своего назначения в результате раздела.

4. Сложные вещи и простые вещи (ГК РФ статья 134). Простые вещи представляют собой органическое соединение элементов, а сложные вещи - механическое. Сложной вещью является вещь, состоящая из других самостоятельных вещей. С такими вещами мы встречаемся ежедневно. К сложным вещам относят, к примеру, персональный компьютер, который включает в себя основные части: системный блок, монитор и клавиатура. К сложным вещам можно отнести и автомобиль, он состоит из множества разных деталей, которые в совокупности предоставляют возможность выполнять непосредственные функции. В качестве примера простой вещи, которая представляет собой при ее разрушении факт юридического исчезновения, возможно отнести любое дерево, животное и т. п.

5. Главная вещь и принадлежность (ГК РФ Статья 135). В соответствии со статьей 135 ГК РФ: «вещь, предназначенная для обслуживания другой, главной, вещи и связанная с ней общим назначением (принадлежность), следует судьбе главной вещи, если договором не предусмотрено иное» [2]. Говоря иными словами, принадлежность играет вспомогательную роль по отношению к главной вещи. Главная вещь это та, которая имеет в обороте хозяйственную, экономическую цель. Принадлежность, несмотря на свою самостоятельность, фактически обслуживает главную вещь, хотя бы и не постоянно. Примером выступает замок - главная вещь, и ключ от замка – принадлежность. Смысл деления вещей

на главную вещь и принадлежность заключается в установлении правового режима принадлежности.

Помимо классифицинных категорий вещей существуют и те вещи, которые не имеют классификации. Такими вещами являются плоды и продукция. Плоды – это продукты естественного развития растений и животных, к ним относятся урожай и приплод. Продукция – это имущество, полученное в результате целенаправленной производственной деятельности, т.е. переработанное сырье, полуфабрикаты, готовая продукция.

Важно отметить, что деление вещей на определенные классификационные группы, преследует цель, состоящую в выяснении режима правового регулирования, в отличие от установления иных критериальных рамок, которых придерживаются другие отрасли науки по отношению к объективной действительности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аликумова, Г.Ю.* Некоторые проблемы квалификации объектов гражданских прав // Общество и право. 2009. № 5(27). С. 126–130.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.

3. *Лунева, Е.В.* Соотношение изъятых, ограниченных и запрещенных в обороте объектов гражданских прав // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 1(29). С. 200–205.

4. *Михайлова, Н.С.* Система объектов гражданских прав и место вещей в этой системе // Изв. Рос. гос. пед. ун-та им. А.И. Герцена. 2007. № 33. С. 177–180.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ УГОЛОВНОГО И УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

УДК 343.16

НАДЗОР ПРОКУРОРА НА СТАДИИ ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА

Алексеева А.И.

Научный руководитель **Жадяева М.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Надзор на стадии возбуждения уголовного дела всегда был одним из наиболее приоритетных и сложных направлений прокурорского надзора, так как именно на данной стадии уголовного процесса правоохранительными органами проверяется вся достаточность и полнота проверки информации, представленной в сообщении о преступлении.

Для оценки возможности реального воздействия органов прокуратуры на усиление законности и эффективности в деятельности органов следствия и дознания в стадии возбуждения уголовного дела обратимся к статистическим данным, размещенным на сайте генеральной прокуратуры РФ. По этим источникам следует, что органами прокуратуры в 2016 году выявлено нарушений, допущенных при приеме, регистрации и разрешении сообщений о преступлениях 3 120 056, то есть на 3,3 % больше чем в 2015 году. Тем не менее, количество отмененных прокурорами постановлений об отказе в возбуждении уголовного дела сократилось, соответственно на 0,5 % (составило 2 057 599 постановлений).

В то же время увеличилось число лиц, привлекаемых к дисциплинарной ответственности (с учетом общего количества нарушений в досудебных стадиях): на 14,9 % (127 192 лиц), возросло на 18,2 % направлений требований об устранении нарушений законодательства (207 551) [1].

Рассмотрение сообщения о преступлении является содержанием стадии возбуждения уголовного дела. Анализируя формулировку ч. 1 ст. 144 УПК РФ можно сделать вывод, что содержание данной стадии включает в себя прием и регистрацию сообщений, проверку первичной информации и принятие решения о возбуждении уголовного дела. На всех этапах данной стадии необходим эффективный прокурорский надзор.

© Алексеева А.И., 2017

Вынесение незаконных решений об отказе в возбуждении уголовного дела – наиболее распространенный вид нарушений на стадии возбуждения уголовного дела. Прокурорскими работниками, уполномоченными осуществлять надзор в этой области проверяется каждый отказной материал после вынесения постановления об отказе в возбуждении уголовного дела в течение пяти суток на предмет законности вынесения принятого решения (ч. 6 ст. 148 УПК РФ).

Признав решение следователя, дознавателя об отказе в возбуждении уголовного дела не законным и не обоснованным, прокурор должен вынести мотивированное постановление об его отмене, в котором он излагает свое мнение о необходимости возбуждения уголовного дела, либо возобновления проверки. В результате тратится гораздо больше времени, если бы прокурор обладал правом возбуждения уголовного дела, следовательно, процесс установления истины по делу затягивается уже на стадии возбуждения уголовного дела.

Отказ в возбуждении уголовного дела может быть обжалован прокурору, руководителю вышестоящего следственного органа или в суд в порядке, установленном ст. 124 и 125 УПК РФ. Так, Кемеровский областной суд, рассмотрев в судебном заседании апелляционную жалобу адвоката в интересах В., заслушав мнение прокурора, полагавшей необходимым постановление отменить за нарушением уголовно-процессуального закона, установил, что адвокат обоснованно в жалобе указывает на то, что судом не дано оценки доводам заявителя об отсутствии оснований для возбуждения уголовного дела, то есть наличия достаточных данных, указывающих на признаки преступления – поддельность официального документа. Никакого суждения не высказано судом и по поводу доводов адвоката о вынесенных судебных решениях по спорному объекту недвижимости, которые повторяются в жалобе адвоката, но не получили оценки суда первой инстанции. В связи с этим, было вынесено решение об удовлетворении доводов жалобы адвоката об отмене постановления о возбуждении уголовного дела старшего дознавателя ОД отдела полиции УМВД России [2]. С другой стороны, на практике нередки случаи, когда суды оставляют без изменения обжалуемые решения об отказе в возбуждении уголовного дела с приведением доводов о законности и обоснованности подобных решений [3].

Изучение материалов процессуальных проверок, по которым принимаются решения о возбуждении уголовного дела, свидетельствует о том, что зачастую такие решения принимаются преждевременно и в дальнейшем отменяются прокурорами.

Так, например, 13.04.2016 г. в отдел полиции г. Саранск поступило заявление К. о привлечении к уголовной ответственности неизвестного лица, который совершил хищение мобильного телефона 11.04.2016 г. По данному факту была проведена проверка, по результатам которой вынесено постановление о возбуждении уголовного дела по ч. 1 ст. 158 УК РФ.

Проверкой в прокуратуре района материалов, послуживших основанием для возбуждения уголовного дела было установлено, что данное постановление является незаконным и подлежало отмене по следующим основаниям.

Согласно ч. 2 ст. 140 УПК РФ основанием для возбуждения уголовно-

го дела является наличие достаточных данных, указывающих на признаки преступления. Однако, объективных данных, указывающих на признаки преступления материалы уголовного дела не содержали, а указывали на утерю телефона К. по собственной невнимательности. В итоге, заместителем прокурора постановление о возбуждении уголовного дела было отменено как незаконное [4].

В другом случае, прокурор отменяя постановление о возбуждении уголовного дела по ст. 264.1 УК РФ в отношении Ц. указал, что объективная сторона преступления выражается в наличии прямого умысла. Следовательно, лицо должно осознавать, что будучи подвергнутым административному наказанию за управление транспортным средством в состоянии опьянения, вновь в состоянии опьянения управляет транспортным средством, и желает этого. Однако, из объяснений Ц. следовало, что он, выйдя из подъезда дома, возле принадлежащего ему автомобиля, на патрульной машине находились сотрудники ДПС ГИБДД, которые попросили его убрать автомобиль с проезжей части на парковку. Перегнав автомашину на парковку, к нему подошли сотрудники ДПС ГИБДД, представились и попросили предъявить документы на автомашину, после чего предложили ему пройти освидетельствование на состояние алкогольного опьянения, на что он добровольно согласился. В дальнейшем сотрудники ДПС ГИБДД пригласили его пройти в служебную машину, где было произведено освидетельствование, которое показало содержание алкоголя в крови. Таким образом, в действиях Ц. отсутствовал прямой умысел на совершение преступления, поскольку он выполнял требование должностных лиц ДПС ГИБДД, в связи с чем решение о возбуждении уголовного дела принято по ст. 264.1 УК РФ принято при отсутствии достаточных данных, указывающих на признаки преступления [5].

В третьем случае, прокурорской проверкой был установлен факт возбуждения уголовного дела в отношении Ч., который угрожал убийством своей супруге, намахиваясь на нее кувалдой. Объективная сторона преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 119 УК РФ, выражается в активном поведении – действии, а именно угрозе убийством или причинением тяжкого вреда здоровью, способы выражения которого могут быть различны (устно, письменно, жестами, явочным порядком или по телефону, непосредственно потерпевшему или через третьих лиц). Опрошенная супруга пояснила, что он каких-либо угроз ей не высказывал, а намахивался на нее кувалдой и его действия она воспринимала как реальную угрозу ее жизни. Из приобщенной к материалу поверки видеозаписи, произведенной камерой наблюдения следовало, что Ч. в процессе конфликта с Ч.Ю., К. и Б. сделал всего один взмах кувалдой, который не был направлен в жизненно важные органы вышеперечисленных лиц. Следовательно, действия Ч. не могут быть расценены как способ выражения угрозы убийством. В связи с этим, прокурором было отменено постановление о возбуждении уголовного дела по ч. 1 ст. 119 УК РФ в отношении Ч. [6].

Таким образом, в ходе изучения материалов проверок, по которым принимались решения о возбуждении уголовного дела, выяснено, что в некоторых случаях они носили необоснованный характер, в связи с чем, прокурором названные решения отменялись и давались указания о про-

ведении дополнительной проверки, по результатам которых необходимо было принимать процессуальное решение.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Статистические* данные об основных показателях деятельности органов прокуратуры Российской Федерации за январь-октябрь 2016 г. // URL: http://www.genproc.gov.ru /stat/data/1138301/ (дата обращения: 24.12.2016).

2. *Апелляционное* постановление Кемеровского областного суда от 09.12.2016 г. № 22к-6579/2016 // URL: http://www.sudact.ru (дата обращения: 09.01.2016).

3. *Апелляционное* постановление Краснодарского краевого суда от 07.12.2016 г. № 22к-6823/2016 // URL: http://www.sudact.ru (дата обращения: 09.01.2016); См. также апелляционное постановление Липецкого областного суда от 28.11.2016 г. № 22к-1592/2016 // URL: http://www.sudact.ru (дата обращения: 09.01.2016); апелляционное постановление Приморского краевого суда от 28.11.2016 г. № 22-6705/20162016 // URL: http://www.sudact.ru (дата обращения: 09.01.2016).

4. *Постановление* заместителя прокурора Ленинского района г. Саранска об отмене постановления о возбуждении уголовного дела № 313 и принятии его к производству от 17.04.2016 г. // Архив УМВД России по г. Саранск.

5. *Постановление* заместителя прокурора Ленинского района г. Саранска об отмене постановления о возбуждении уголовного дела № 206 и принятии его к производству от 17.03.2016 г. // Архив УМВД России по г. Саранск.

6. *Постановление* заместителя прокурора Лениного района г. Саранска об отмене постановления о возбуждении уголовного дела № 65 и принятии его к производству от 28.01.2016 г. // Архив УМВД России по г. Саранск.

УДК 342.9(470.345)

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ШТРАФОВ ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГИБДД ПО РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ)

Быкова А.А.

Научный руководитель **Свешникова Л.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В связи с постоянными изменениями административного, гражданского, налогового и уголовного законодательства особую актуальность приобретает вопрос совершенствования исполнительного законодательства. Наблюдается неослабевающий интерес правоприменителей к проблеме взыскания и исполнения административных штрафов за административные правонарушения в области соблюдения безопасности дорожного движения.

Под административным штрафом следует понимать денежное взыскание, выражающееся в российских рублях. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации (далее КоАП) с 1 января 2016 г. установил новые правила взимания штрафов. И хотя при введении нормы в действие не удалось избежать дискуссий и споров, все же серьезные положительные результаты видны. Во-первых, штраф должен

© Быкова А.А., 2017

уплачиваться в полном размере в течение шестидесяти, а не тридцати дней с момента вступления постановления в законную силу. Во-вторых, появилась возможность уплаты штрафа с так называемой скидкой, иначе – дисконтом в размере 50 % от первоначальной суммы, но только в течение двадцати дней с момента вынесения штрафа и в случае, когда эта возможность не ограничена КоАП РФ. В-третьих, изменения коснулись сроков обжалования: если постановление остается необжалованным в течение десяти суток со дня вручения или получения копии постановления нарушителем правил дорожного движения, то оно вступает в законную силу с этого самого дня.

Естественно, законодатель сохранил ответственность за неуплату штрафа. Если в установленный срок нарушитель не уплатил штраф, то начиная со следующего дня после истечения срока уплаты штрафа и в течение последующих трех месяцев его могут привлечь к ответственности. Однако есть один важный нюанс: если правонарушение было зафиксировано камерами дорожного движения, то водитель, не уплативший штраф, не может быть арестован на пятнадцать суток.

Информация об уплате штрафа отражается в Государственной информационной системе о государственных и муниципальных платежах. В том случае, если в ней отсутствуют необходимые данные, то судья или иное должностное лицо, вынесшее постановление, обязан изготовить второй экземпляр этого же постановления и направить его судебному приставу-исполнителю в течение десяти суток. Судебный пристав-исполнитель в свою очередь приступает к выполнению своих непосредственных обязанностей, а именно выносит соответствующее постановление (как правило, о возбуждении исполнительного производства) о принудительном взыскании штрафа в отношении должника за его счет либо за счет имущества, находящегося в его собственности, и направляет копию постановления должнику по почте.

Согласно статистическим данным отдела по исполнению административного законодательства ГИБДД по Республике Мордовия, в 2016 г. сотрудниками Госавтоинспекции при осуществлении функций по надзору за дорожным движением выявлено свыше 440 тыс. нарушений ПДД (440 990), что на 137,6 % меньше, чем в 2015 г. (441 986).

При помощи приборов фото видео фиксации выявлено 380 тыс. нарушений ПДД (380 087 в 2016 г., 332 609 в 2015 г., +40 %), Задержано более 4 тыс. водителей в нетрезвом состоянии (по ст. 12.8 и 12.26 КоАП РФ) (4 170 в 2016 г., 3 959 в 2015 г., +7 %). За превышение установленной скорости движения привлечено к ответственности 309 560 водителей (320 685 в 2015 г., −115 %), за выезд на полосу дороги, предназначенную для встречного движения, – 338 водителя (553 в 2015 г., –14 %). За не предоставление преимущества в движении пешеходам привлечено более 5,7 тыс. водителей (5 704 в 2016 г., 7 098 в 2015 г., −20 %). Привлечено к ответственности более 8 тыс. пешеходов (8 268 в 2016 г., 6 143 в 2015 г., +27,6 %).

За истекший период 2016 г. сотрудниками Госавтоинспекции республики вынесено более 440 тыс. постановлений (440 890 в 2016 г., 425 897 в 2015 г., −70,3 %) о наложении административного штрафа на общую сумму свыше 255 млн. руб., (255 490 367 в 2016 г., 235 612 500 в 2015 г.,).

Исполнено 367 070 постановлений (115 520 в 2015 г.) на сумму свыше 240 млн р. (240 495 070 в 2016 г., 276 117 830 в 2015 г.).

Практические мероприятия Управления Госавтоинспекции направлены на повышение эффективности взыскания наложенных административных штрафов и достижение безукоризненного исполнения данных постановлений.

Ежемесячно анализируется состояние правоприменительной деятельности в подразделениях Госавтоинспекции территориальных органов МВД на районном уровне. На основе данного анализа производится корректировка правоприменительной деятельности конкретного подразделения с направлением соответствующих указаний (в подразделения ГИБДД направлено 9 указаний).

Еще одним действенным инструментом в вопросах своевременной оплаты административного штрафа является возбуждение дел об административных правонарушениях по ч. 1 ст. 20.25 КоАП РФ (неуплата административного штрафа).

Также в целях повышения эффективности работы по взысканию штрафов и обеспечения исполнения постановлений о наложении административных штрафов ежемесячно производится мониторинг базы данных ФИС «ГИБДД-М» на предмет наличия (отсутствия) лиц, имеющих неоплаченные штрафы на сумму свыше 10 тыс. р. и (или) имеющих более 10 неоплаченных штрафов за последние два года. Всего в республике за истекший период 2016 г. выявлено 108 субъектов (физических и юридических лиц), имеющих задолженность по административным штрафам на сумму более 10 тыс. р.

По результатам направления должникам извещений с информацией о неоплаченных штрафах, способах и необходимости их уплаты в районные подразделения Госавтоинспекции поступил ряд квитанций об оплате административных штрафов как в полном (26 чел.), так и в частичном (2 чел.) объеме.

Повысить уровень взыскания и должным образом обеспечить исполнение постановлений о наложении административных штрафов невозможно без эффективного взаимодействия с судебными приставами-исполнителями.

С целью контроля за направлением и поступлением постановлений в подразделения ФССП из подразделений ГИБДД ежеквартально проводятся сверки, по результатам которых расхождений не выявлено.

Проведено 24 совместных рейдовых мероприятий судебных приставов-исполнителей с сотрудниками Госавтоинспекции по выявлению лиц, имеющих задолженность по оплате административных штрафов. Данная работа проводилась во всех подразделениях ГИБДД.

На постоянной основе осуществляется информирование граждан по вопросам своевременного исполнения постановлений по делам об административных правонарушениях, общим вопросам соблюдения административного законодательства и внесенных в него изменений, разъяснения норм действующего законодательства. За истекший 2016 г. Госавтоинспекция в средствах массовой информации и на официальном сайте разместила 624 материала соответствующего содержания.

В целях выработки единого понимания положений административно-

го законодательства, приведения правоприменительной практики в соответствие с предъявляемыми требованиями, повышения качества и законности составления административных материалов в текущем году проведено 4 встречи с представителями органов прокуратуры.

Ежемесячно проводятся занятия с личным составом по изучению норм КоАП РФ. В частности, сотрудниками отдела дорожно-патрульной службы, исполнения административного законодательства и взаимодействия с правоохранительными органами УГИБДД МВД по Республике Мордовия проведено 4 кустовых семинара-совещания, оказана практическая помощь в ходе 10 выездов в служебные командировки в территориальные органы внутренних дел республики.

Таким образом, можно сказать, что сотрудники ГИБДД и ФССП РФ сильно нагружены взысканием штрафов за административные правонарушения. В связи с этим необходимо разрешить отдельные проблемы в рассматриваемом вопросе.

В частности, значимыми стали изменения ст. 3.8 КоАП РФ, выразившиеся в введении возможности лишения правонарушителя соответствующего специального права за уклонение от исполнения административного наказания, назначенного за нарушение порядка пользования этим правом. С середины января 2016 г. начали действовать новые законодательные изменения, в соответствии с которыми должников по исполнительным документам стали ограничивать в специальных правах, и в первую очередь в праве на управление автомобилем.

Следует отметить, что когда исполнительный лист выдан на основании судебного акта или же сам таковым является, то специальное право ограничивается по постановлению судебного пристава-исполнителя. Вместе с тем соответствующее постановление обязательно утверждается судебным приставом или его заместителем, а его копии получают взыскатель и подразделение соответствующего органа власти. Например, при ограничении права на управление стандартными легковыми автомобилями таким органом является ГИБДД.

По мнению директора ФССП РФ А.О. Парфенчикова, данные изменения в законодательстве могут не только мотивировать должников на добровольное исполнение своих обязательств и устранить лишнее администрирование, но и обеспечить выполнение принципа неотвратимости административного наказания. Более того, он считает, что если указанный механизм будет соответствующим образом функционировать, то само принудительное исполнение будет носить исключительный характер.

Деятельность органов ГИБДД в рассматриваемой области не ограничивается нормами КоАП РФ. Ими принимаются и дополнительные меры по исполнению постановлений о наложении административных штрафов в области дорожного движения и повышению уровня их взыскиваемости. Например, к таким мерам можно отнести:

1) специальное размещение данных на сайте ГИБДД о наступлении административной ответственности за неуплаченные административные штрафы. Вместе с ними указываются статистические данные о возбужденных делах, соответствующих мероприятиях, которые будут проводиться органами ГИБДД;

2) получение гражданами посредством почтового отправления информации о имеющихся у них задолженностях;

3) доступность для ознакомления информации о наложенных административных штрафах, в том числе на сайте ГИБДД, возможность уплаты штрафов через сайты государственных услуг, терминалы соответствующих банков и т. п.

Подводя итоги, следует отметить, что устранить проблемы взыскания и исполнения штрафов за нарушение правил дорожного движения можно с помощью следующих мероприятий:

1) обязать судебных приставов составлять протоколы по ч. 1 ст. 20.25 КоАП РФ в отношении тех лиц, которые не оплатили штраф, вне зависимости от того, кем данное дело было рассмотрено;

2) лицам, которые не оплатили штраф, на законодательном уровне запретить управлять транспортным средством;

3) наделить сотрудников ФССП РФ полномочиями останавливать транспортные средства в рамках возбужденного исполнительного производства на стационарных постах дорожной постовой службы.

УДК 347.965:343.161

ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ И ТАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧАСТИЯ АДВОКАТА В ПРЕНИЯХ СТОРОН В СУДЕ С УЧАСТИЕМ ПРИСЯЖНЫХ ЗАСЕДАТЕЛЕЙ

Галимова Л.Р.

Научный руководитель **Жадяева М.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Прения сторон в суде с участием присяжных заседателей − это самостоятельная часть судебного разбирательства, в которой каждая из участвующих сторон в своем выступлении подводит итог судебного следствия и обсуждает вопросы, относящиеся к компетенции присяжных заседателей и председательствующего судьи.

Выступление адвоката в прениях сторон является итогом всей его предыдущей деятельности по защите подсудимого. Если обвинительная речь является процессуальным средством реализации на этапе прений сторон функции поддержания государственного обвинения, основное направление которого связано с несением бремени доказывания обвинения и опровержения доводов, приводимых в защиту подозреваемого или обвиняемого, то защитительная речь, представляет собой процессуальное средство реализации функции защиты. В процессе прений сторон основное направление защиты связано с приведением доводов в защиту подсудимого. Защитительные доводы адвоката имеют оправдательную направленность.

При разработке и приведении в защитительной речи доводов в защиту подсудимого адвокат должен учитывать, что функция защиты, в отличие

© Галимова Л.Р., 2017

от функции поддержания государственного обвинения, носит односторонний характер.

Чем более квалифицированно адвокат при выступлении с защитительной речью выполнит свою функцию защиты, связанную с освещением только обстоятельств, полностью или частично оправдывающих подсудимого, или смягчающих его ответственность, тем более всесторонне будут исследованы обстоятельства дела.

Защищая подсудимого, отстаивая его невиновность или меньшую степень ответственности, адвокат своей защитительной речью помогает присяжным заседателям и председательствующему судье правильно оценить исследованные в суде доказательства и обстоятельства дела, что способствует правильному и справедливому разрешению дела с учетом доводов не только обвинения, но и защиты.

Присяжные заседатели и председательствующий судья только тогда обретают способность правильно воспринимать и осмысливать исследованные в ходе судебного следствия обстоятельства и доказательства, когда в процессе прений сторон искусной обвинительной речи прокурора противостоит не менее искусная защитительная речь.

По делам, рассматриваемым в суде с участием присяжных заседателей, качественная или некачественная судебная речь адвоката влияет на соотношение сил в состязательном процессе и может существенно усилить или ослабить позицию защиты, впечатление от благоприятных или неблагоприятных для защиты результатов судебного следствия. Следовательно, успешная, надежная деятельность защитника в суде присяжных в одинаковой степени зависит как от умения вести судебное следствие, так и от умения выступать с качественной, судебной речью на этапе прений сторон.

Основная цель участия защитника в прениях сторон заключается в том, чтобы при помощи таких процессуальных средств, как судебная речь и реплика, убедить присяжных заседателей и председательствующего судью в правильности и справедливости своей окончательной позиции, сложившейся по результатам судебного следствия.

Эффективность участия адвоката в прениях сторон в суде с участием присяжных заседателей зависит, прежде всего, от его умения выбрать и согласовать со своим подзащитным правильную позицию и тактически грамотно реализовать ее на данном этапе судопроизводства с учетом результатов судебного следствия и процессуального порядка прений сторон.

Участие адвоката на данном этапе судопроизводства с участием присяжных заседателей зависит от знания им рассмотренных ниже процессуальных и тактико-психологических основ участия.

В соответствии с ч. 1 ст. 336 УПК РФ после окончания судебного следствия суд с участием присяжных заседателей переходит к выслушиванию прений сторон, которые проводятся по общим правилам, установленным ст. 292 УПК РФ. В прениях сторон участники судебного разбирательства на основе данных судебного следствия обосновывают свою позицию по делу с учетом выполняемой ими уголовно-процессуальной функции.

Последовательность выступлений участников прений сторон (в тех случаях, когда в деле принимают участие несколько защитников или не-

сколько обвинителей) устанавливается судом. При этом первым во всех случаях выступает обвинитель, а последним − подсудимый и его защитник.

По делам о групповых преступлениях, по которым несколько лиц обвиняются в совершении одного или нескольких преступлений, успех защиты во многом зависит от выбора правильной последовательности выступлений адвокатов. В УПК РФ этот вопрос не регламентирован. Между тем по таким делам между защитниками иногда возникает спор о том, в каком порядке они будут выступать в прениях сторон − кто раньше, кто позже. Представляется, что последовательность выступлений защитников должна определяться председательствующим судьей с учетом согласованного мнения всех участвующих в процессе адвокатов.

При солидарной защите, когда подсудимые и их адвокаты отстаивают общую защиту, например, ставят вопросы об уменьшении размера ущерба и (или) о переквалификации действий каждого из подсудимых на другую часть этой же статьи УК РФ либо на другую статью, целесообразно, чтобы первым выступил наиболее подготовленный адвокат. При этом он после освещения общих вопросов переходит к защите своего подзащитного. Если в процессе участвуют более двух защитников, из тактических соображений в целях обеспечения наиболее эффективного воздействия на присяжных целесообразно, чтобы наиболее подготовленные адвокаты выступали первым и последним.

Совершенно другой должен быть подход к определению порядка (очередности) выступления защитников при возникновении коллизионной защиты, когда обвиняемые полностью отрицают свою виновность, а другие признают свою вину, изобличают своими показаниями себя и остальных обвиняемых и таким образом работают не только на свою позицию защиты, но и на укрепление позиции обвинения в отношении остальных обвиняемых, отрицающих свою виновность.

В подобных случаях адвокатам последних для ведения эффективной защиты необходимо знать не только доводы обвинения, изложенные в речи государственного обвинителя, но и доводы адвокатов, защищающих подсудимых, которые изобличают своими показаниями остальных подсудимых. Поэтому адвокаты подсудимых, признающих свою вину и изобличающих остальных подсудимых, должны выступать с речью раньше, чем адвокаты обвиняемых, которые отрицают свою виновность.

После произнесения речей всеми участниками прений сторон каждый из них может выступить еще раз с репликой. Следует помнить, что реплика не есть ни повторение, ни продолжение основной речи. Она имеет вполне самостоятельное значение и должна быть только ответом на речь другой стороны. В процессуальном смысле означает ответ, возражение одной стороны на доводы и соображения другой стороны, изложенные в прениях на судебном процессе.

Итак, реплика − это тоже речь, но речь особого рода, в которой одна сторона отвечает на речь другой стороны, т.е. вступает с ней в полемику.

Полемика − это борьба принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента. С точки зрения логики, полемика − столкновение, логическая борьба несовместимых утверждений, взглядов, позиций.

Выступление адвоката-защитника с репликой представляет собой его замечания и возражения на выступления государственного обвинителя и (или) других участников прений сторон. Защитник должен обязательно указать, на выступление какого участника прений сторон он намерен ответить в реплике.

С репликами по поводу сказанного в речах сначала выступают участники прений со стороны обвинения. Обычно первым с репликой выступает государственный обвинитель. Чаще всего выступление прокурора с репликой представляет собой его замечания и возражения по поводу сказанного в защитительной речи адвоката.

В суде с участием присяжных заседателей защитник обычно реализует свое право на реплику, когда прокурор или другой участник процесса со стороны обвинения в своей реплике:

− ссылается на не исследованные в судебном заседании доказательства;

− искажает фактические обстоятельства дела;

− неверно изложил позицию и доводы защиты;

− позволяет себе грубое, нетактичное высказывание в отношении участников судебного разбирательства, ущемляющее их честь (общественную репутацию) и личное достоинство.

При наличии подобных фактических оснований защитник обязан использовать свое право на реплику. Отказ от нее в подобных ситуациях означал бы согласие защитника с репликой процессуального противника, а отсутствие реакции на его неэтичное поведение может создать у присяжных впечатление пассивности, беспринципности, слабоволия защитника. Это грозит подрыву позиции защиты.

Если поводом для реплики послужили спорные, необоснованные положения в реплике прокурора или другого участника процесса, защитнику в начале своего выступления с репликой целесообразно выделить и дословно процитировать указанные положения, чтобы противная сторона не могла упрекнуть прокурора в искажении ее реплики. После этого следует критически проанализировать спорные и необоснованные положения реплики процессуального противника, разъяснить суду их ошибочность и неправомерность. Анализ несостоятельных аргументов процессуального противника должен быть проведен глубоко, всесторонне и убедительно.

Действенность выступления адвоката с репликой зависит не только от ее содержания, но и от способности защитника к импровизации, формы его выступления с репликой, внушительной, корректной, рассудительной, спокойной, остроумной и уверенной манеры произнесения реплики, располагающей к себе слушателей.

Полемика сторон в форме реплики только тогда помогает суду разобраться в обстоятельствах дела, принять правильное и справедливое решение, когда она касается вопросов, имеющих важное значение для дела, и ведется принципиально и достойно.

Выступая с репликой, адвокат обязан быть сдержанным, тактичным. Полемика в речи и реплике защитника ни в коем случае не должна перерастать в личные выпады против государственного обвинителя или гражданского истца, в мелочные придирки, и тем более в подтасовку фактов и слов.

С учетом сказанного о процессуальном порядке прений сторон, все многообразие видов выступлений адвоката с судебной речью может быть сведено к двум ее разновидностям: выступлению с защитительной речью и выступлению с репликой.

Каждому из этих видов выступлений присущи определенные особенности. С учетом этих особенностей наука и практика выработала определенные требования к выступлению адвоката с защитительной речью и репликой.

УДК 343.9.018.3

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ ПРЕСТУПНОСТИ

Галимова Л.Р.

Научный руководитель **Заварюхин В.Ю.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

По мнению большинства криминологов, преступность является явлением, которое внутренне связанно с иными социальными явлениями. Последние же наравне с криминогенными условиями и при взаимодействии с ними оказывают содействие преступности. Под социальными факторами преступности понимают объективные социальные противоречия и изъяны во всех сферах жизни, а также всевозможные формы социального неравенства в обществе.

Они обуславливают преступность, однако не предопределяют ее в определенных случаях, так как все, что случается в жизни, проходит через сознание индивида.

Противоречия и несовершенства характерны для таких видов отношений, как экономические, социальные, политические, национальные, религиозные, межгосударственные, межличностные и так далее.

Микроуровень социальных отношений – это низшее звено в причинах преступности. Здесь имеются недостатки, изъяны и противоречия в межличностных отношениях – в семье, между близкими и знакомыми. Деморализация микросоциальных отношений представляет собой показатель имеющегося в обществе неуважения людей по отношению друг к другу, социальной невоспитанности, неотесанности и низкой культуры населения.

Непримиримые противоречия, которые возникают на почве политических интересов, борьбы за власть порождают не только лишь преступления против государства, но обычные уголовные преступления. Политические распри и политическая нестабильность усугубляют экономическую, социальную ситуацию, межнациональные, групповые отношения.

Всякие экономические отношения (социалистические, рыночные, командно-административные) порождают преступность, так как ни одна из систем не избавлена от изъянов и недочетов.

Криминогенность экономических факторов обнаруживается не прямо,

© Галимова Л.Р., 2017

а опосредовано, сквозь социальные отношения, потому что экономические отношения осуществляются основным образом через социальную жизнь населения, через универсальный механизм социального сравнения.

Материальное неравенство – это основа таких преступлений, как кража, грабеж, организованные экономические преступления и т. д.

Причины преступлений в обществе обусловливаются различными формами социального неравенства, например, политическое неравенство, материальное, религиозное, духовное, семейное, половое, межличностное, исполнительское, управленческое, контролирующее, межнациональное, межгосударственное и т. д.

К духовным формам преступлений относятся клевета, нанесение оскорблений и т. п.

К числу социальных причин, обусловливающих преступность, причисляются также пороки нравственного состояния общества. Они создают удобную почву для корыстных, насильственных, корыстно-насильственных, противогосударственных преступлений.

Из социальных детерминант преступности, определенных экономическими факторами, более криминогенными считается резкое расслоение общества на чрезвычайно богатых и чрезвычайно бедных, различие которое не смягчаются наличием, так называемого, третьего класса.

Если противопоставить материальное обеспечение людей в современной России с доступом к потребительским благам в советское время, то стоит отметить, что в целом материальная обеспеченность изменилась к лучшему, но качество жизни при этом испортилось, потому что неизмерима выросла информированность о том, что можно жить намного лучше, но эта жизнь не достигаема для низших слоев населения. Люди гораздо лучше осознали, что живут плохо, отсюда травматические переживания и социальный протест, который в некоторых ситуациях принимает форму правонарушения или преступления.

Российское общество поражено аномией, потому как не обеспечивается вероятность достижения высокого уровня потребления, на которое ориентирует современное общество, социально приемлемым способом. В результате существенная часть членов общества, располагая информацией о существовании обязывающих правовых и моральных норм регулярно их преступают.

Громадное социальное неравенство, достигающее 100-кратное величины, не реализуется в бунт лишь благодаря неимоверному терпению русского народа, а в это время российская элита становится все более необъективной и все менее результативной.

УДК 343.61

ВИДЫ ПРОСТОГО УБИЙСТВА: ОСОБЕННОСТИ КВАЛИФИКАЦИИ МОТИВА СОВЕРШЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Кулаева О.Г.

Научный руководитель **Абдульмянова Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Простым принято называть убийство, совершенное без смягчающих и отягчающих обстоятельств (ч.1 ст.105 УК). Наука уголовного права и судебная практика выделяет несколько наиболее типичных видов простого убийства.

Убийство из ревности. Мотив ревности часто соприкасается с хулиганским побуждением виновного «разобраться» с потерпевшим, поскольку предполагаемый повод к ревности явно малозначителен. В практике имели место факты убийства из ревности, вызванного отказом выйти замуж или жениться. Отказ одного лица зарегистрировать брак с другим лицом расценивается последним как предполагаемое разрушение уже возникших близких отношений.

Для правильного установления мотива убийства в случае отказа потерпевшей от совместного проживания с виновным или отказа выйти замуж необходимо выяснить взаимоотношения между виновным и потерпевшей, их характер и продолжительность.

Так, С. будучи в нетрезвом состоянии, пришел на квартиру своей бывшей жены Н. и стал стучаться в дверь. Испугавшись, Н. выбежала из квартиры, чтобы позвонить в полицию. С. побежал на ней, догнал и нанес несколько ударов ножом в живот, от которых Н. скончалась. Из материалов дела явствовало, что в период совместной жизни осужденный на почве пьянства постоянно устраивал дома скандалы, неоднократно избивал жену. Н. вынуждена была развестись с С. Однако и после этого С. не изменил своего поведения и по-прежнему продолжал издеваться над потерпевшей. Высказывания же ревности со стороны С. в отношении Н. были вызваны лишь стремлением как-то оправдать себя и свои хулиганские действия в глазах посторонних.

Таким образом, убийство из ревности – это умышленное лишение жизни другого человека, который своими поступками вызвал психическое переживание виновного, субъективно воспринимающего предполагаемое изменение супружеских, дружеских и доверительных отношений, ущемляющих его нравственные интересы.

Убийство из мести. Месть (мщение), по В. И. Далю, есть отплата злом за зло, обидой за обиду; злопамятство, готовность мстить[1]. Месть – это акт возмездия, расплаты, воздаяния за причиненный вред: физический, материальный, моральный. Понятием простого убийства из мести охватываются не все случаи умышленного причинения смерти при наличии данного мотива.

По ч. 1 ст. 105 УК РФ квалифицируются убийства из мести, возникшей на почве личных отношений между преступником и жертвой. Убий-

© Кулаева О.Г., 2017

ство из мести содержит в себе элементы самосуда, а «зло и обида» расценивается им исходя из своего субъективного восприятия. Поводом для возникновения мести могут служить: оскорбление словом и действием, причинение вреда здоровью, прекращение супружеских отношений, отказ вступить в интимную связь, не возврат долга, невыполнение обязательств по контракту, критические высказывания в печати и СМИ, угроза разоблачения преступной деятельности, шантаж и т. п[2].

Так, Варламов О.Н. был признан виновным в убийстве из мести своего соседа по квартире С. Из материалов уголовного дела: 23.03.14 года С. в состоянии алкогольного опьянения выгуливал свою собаку на детской площадке. Рядом на скамейках сидели молодые мамы со своими детьми. Когда С. отцепил собаку с ошейника, та побежала в сторону играющих в песочнице детей. Жена Варламова также находилась на площадке и попыталась отогнать собаку от испугавшихся детей, кидала в нее камни и замахивалась рукой. С. подойдя к жене Варламова стал ее толкать и громко оскорблять нецензурными словами, и после небольшой потасовки увел собаку домой. Дождавшись Варламова с работы жена рассказала ему о случившимся. На следующий день Варламов встретил С. для выяснения отношений. С. стал также оскорблять Варламова, его жену и ребенка. Варламов несколько раз ударил С. кухонным ножом, который прихватил с собой, для того чтобы «напугать» С. От полученных ранений С. скончался на месте.

Поводом для мести и убийства по этому поводу могут служить правомерные действия потерпевшего, направленные на то, чтобы защитить себя от виновного.

Так, Ленинским районным судом г. Саранск было рассмотрено дело по обвинению Т., который после освобождения из тюрьмы избивал жену, обвиняя ее в супружеской неверности, а затем убил ее, узнав, что она пожаловалась на него участковому инспектору полиции.

Поступки потерпевшего, породившие месть, могут быть совершены как непосредственно перед убийством, так и в прошлом, возможно задолго до убийства.

Убийство из мести предполагает наличие сугубо личностных взаимоотношений между убийцей и потерпевшим.

Так, приговором Октябрьского суда С. признан виновным в покушении на убийство из хулиганских побуждений. Преступление совершенно при следующих обстоятельствах. С. длительное время дружил с П. и сделал ей предложение выйти за него замуж, на что последняя ответила отказом. Тогда С., захватив с собой гаечный ключ, встретил П. после работы у проходной завода. Во время прогулки С. вновь предложил П. вступить в брак, но она снова ответила отказом. Тогда С. с целью убийства П. ударил ее гаечным ключом по голове. Суд пришел к выводу, что мотивом убийства, которым руководствовался осужденный была месть в связи с отказом П. вступить с С. в брак.

Убийство в драке или ссоре. К данному виду убийств относятся разнообразные виды насильственного причинения смерти потерпевшим: «семейные убийства», причинение смерти в результате разрешения межличностных конфликтов между сожителями, родственниками, знакомыми, собутыльниками, случайными прохожими и т. д. Под дракой принято

понимать физическое столкновение людей, совершенное по обоюдному молчаливому или выраженному словесно согласию для разрешения возникшего спора или конфликта. Физическое столкновение охватывается дракой и в том случае, когда оно начато по инициативе одной из сторон при условии, что другая приняла вызов и вступила в нее для сведения личных счетов[3].

Так, Мухин Н.М. совершил убийство, то есть умышленное причинение смерти другому человеку, при следующих обстоятельствах: <нет данных> в вечернее время (точное время следствием не установлено) во дворе <адрес> <адрес> ФИО2 высказал оскорбления в адрес Мухина Николая Михайловича. В результате чего Мухин Н.М., испытывая внезапно возникшие личные неприязненные отношения, с целью причинения смерти, взял на крыльце при входе в указанный дом неустановленный следствием нож, после чего, с целью реализации намеченного преступного умысла, осознавая фактический характер своих действий и желая наступления общественно опасных последствий в виде смерти потерпевшего, умышленно нанес им не менее одного удара в область груди сзади справа ФИО2. В результате умышленных преступных действий Мухина Н.М. потерпевшему ФИО2, согласно заключению эксперта № от <нет данных>, причинено телесное повреждение в виде ранения груди сзади, проникающее в правую плевральную полость, с повреждением правого легкого, которое вызвало развитие правостороннего гемоторакса. Данное повреждение произошло прижизненно, причинило тяжкий вред здоровью по признаку опасности для жизни и обусловило наступление смерти ФИО2. От полученного ранения груди сзади ФИО2 умер на месте происшествия. После чего Мухин Н.М. с целью сокрытия следов преступлений, оттащил труп на земельный участок указанного дома, где закопал его. Суд приговорил признать Мухина Николая Михайловича виновным в совершении преступления, предусмотренного ч.1 ст.105 УК РФ, и назначить наказание в виде 10 /десяти/ лет лишения свободы, без ограничения свободы.

Цель драки – нанесение побоев, а не причинение смерти «обидчику», поэтому если драка перерастает в убийство, последнее правильно будет именовать «убийство на почве драки». И хотя действия, дерущихся нередко выглядят безмотивными, на самом деле в качестве движущих факторов выступает злоба, обида, зависть, страх, месть, трусость, корысть и т. п.

Так, Октябрьским районным судом г. Саранска была осуждена Гичева по ч. 1 ст. 105 УК РФ. Обстоятельства данного дела следующие. 28.03.2014 года, находясь в состоянии алкогольного опьянения в квартире вместе с Ванчуговым и другими лицами, между Гичевой и Ванчуговой возник конфликт. Вачугов слегка ударил ладошкой по лицу Гичеву, которая, пообещав его зарезать, сходила на кухню, откуда вернулась с ножом в правовой руке, подошла к лежащему Ванчугову и наклонилась над ним. Последний сказал, что Гичевой не хватит духу его убить, после чего она нанесла ему один удар в переднюю область груди. От потери крови Ванчугов скончался. В приговоре суда указано, что подсудимая Гичева во время совершения преступления испытывала злобу на поведение потерпевшего, находилась в состоянии эмоционального возбуждения, возникшего на фоне простого алкогольного опьянения.

В литературе неоднократно утверждалось, что умышленное убийство, если оно явилось результатом обоюдной драки, всегда должно квалифицироваться по ч. 1 ст. 105 УК РФ. В действительности, это обстоятельство не имеет решающего значения, так как убийство может быть совершено при отягчающих обстоятельствах и в состоянии аффекта или необходимой обороны. Таким образом, при квалификации убийства во время драки или ссоры важно не механически констатировать наличие драки или ссоры, а выяснять мотивы и действительные обстоятельства совершенного преступления. Драка или ссора при убийстве сами по себе без учета конкретных обстоятельств дела не являются решающими признаками для квалификации преступления.

К иным видам простого убийства можно отнести убийство из трусости (страха перед мнимой опасностью), при нарушении правил караульной (охранной) службы, при проведении эксперимента, так называемые «безмотивные убийства», некрофильские, ритуальные убийства, криминальный каннибализм[4].

«Безмотивными» в судебной практике признаются убийства, мотив совершения которых не установлен. Чаще всего такого рода убийства квалифицируются как совершенные из хулиганских побуждений, ибо правосознанием многих судей отсутствие более или менее выраженного мотива до сих пор воспринимается как хулиганский мотив. Некрофильские убийства (т.е. убийства ради убийства), порождаемые стремлением к уничтожению людей, при всей их внешней «немотивированности» также могут квалифицироваться как простые убийства при условии, конечно, что они еще не успели стать серийными и не содержат других квалифицирующих признаков. Ритуальные убийства (жертвоприношения) стали встречаться в России в связи с появлением в последнее время разного рода сект сатанинского толка и распространением идей оккультизма.

По ч. 1 ст. 105 УК РФ подлежат квалификации и те убийства, которые оказываются совершенными при преждевременной обороне. В этих случаях отсутствует нападение, следовательно, такое убийство не может быть признано совершенным как в состоянии необходимой обороны, так и при превышении ее пределов. Убийство из трусости человека, ошибочно принятого виновным за нападающего преступника, следует квалифицировать по ч. 1 ст. 105 УК РФ.

Так были квалифицированы действия Г., который, проходя поздно вечером по тропинке на дне оврага и встретив шедших из кино З. и Л., убил последнего ударом перочинного ножа в грудь, предполагая, что «они могут напасть на него и ограбить».

Чтобы признать такие действия простым убийством, необходимо установить, что допущенная при этом ошибка не дает основания для признания неосторожного или случайного причинения смерти либо что эти действия не могут быть приравнены к совершению убийства при превышении пределов необходимой обороны.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]*Даль, В.И.* Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 2. М., 1989. С. 321.

[2]*Уголовное* право России. Особенная часть. Курс лекций. Т. 3 / отв. ред. Г. С. Гаверова. Владивосток, 2000. С. 75.

[3]*Швед, Н.А.* О начале уголовно-правовой охраны жизни человека // Проблемы укрепления законности и правопорядка: наука, практика, тенденции. 2015. №8. С. 168.

[4]*Стешич, Е.С.* Абсолютная ценность жизни как основа систематизации преступлений против нее // Вест. Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации. 2014. №3 (41). С. 98.

УДК 343.8:616-052

ОТСРОЧКА ОТБЫВАНИЯ НАКАЗАНИЯ БОЛЬНЫМ НАРКОМАНИЕЙ (ст. 82.1 УК РФ): ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Москалева К.В.

Научный руководитель **Абдульмянова Т.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В числе многочисленных изменений и дополнений отечественного уголовного законодательства последнего времени особое место занимают меры в отношении лиц, признанных больными наркоманией, реализующие принцип «лечение или наказание».

Так, с 1 января 2012 г. осужденным, больным наркоманией, совершившим впервые преступление, предусмотренное ч. 1 ст. 228, ч. 1 ст. 231, ст. 233 УК РФ, законодателем представлен выбор: либо добровольное лечение от наркозависимости, либо отбывание назначенного судом наказания (ст.82.1 УК РФ). В настоящее время по этой статье формируется судебная практика, и уже можно подвести первые итоги и сделать некоторые выводы.

Вначале отметим, что в действующем уголовном законодательстве в отношении лиц, больных наркоманией и совершивших преступления, имеются следующие правовые возможности:

1) возложение обязанности пройти курс лечения от наркомании при назначении исправительных работ, ограничения по военной службе, содержания в дисциплинарной воинской части или лишения свободы на срок до восьми лет условно (ч. 5 ст. 73 УК РФ);

2) возложение обязанности пройти курс лечения от наркомании в течение неотбытой части наказания при условно-досрочном освобождении от полного отбывания наказания (ч. 2 ст. 79 УК РФ);

3) обязательное лечение от наркомании непосредственно в период отбывания наказания, осужденных к принудительным работам, аресту, лишению свободы (ч. 3 ст. 18 УИК РФ);

4) возложение обязанности пройти лечение от наркомании и медицинскую и (или) социальную реабилитацию осужденных наряду с основным наказанием в виде штрафа, лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, обязательных работ, исправительных работ или ограничения свободы (ст. 72.1 УК РФ);

5) отсрочка отбывания наказания больным наркоманией, осужденным к лишению свободы, совершившему впервые преступление, предусмот-

© Москалева К.В., 2017

ренное ч. 1 ст. 228, ч. 1 ст. 231 и ст. 233 УК РФ, и изъявившим желание добровольно пройти курс лечения от наркомании, а также медицинскую реабилитацию, социальную реабилитацию (ст. 82.1 УК РФ).

Статья 82.1 УК РФ может быть применена лишь к лицам, совершившим всего три вида преступлений, предусмотренных ч. 1 ст. 228, ч. 1 ст. 231 и ст. 233 УК РФ. Только им предоставлен выбор – наказание за совершенное преступление или лечение и реабилитация (при наличии оснований, предусмотренных законом). Представляет интерес, как же реально используется судами предоставленная возможность.

Было изучено 572 обвинительных приговора, опубликованных на 1 сентября 2014 г. на сайте «Судебные решения РФ», в тексте которых встречалось словосочетание «отсрочка отбывания наказания больным наркоманией». По большей части изученных приговоров (425) не имелось оснований для применения отсрочки, так как-либо не позволяла квалификация (преступление было квалифицировано по другим частям ст. 228 УК РФ; в таких случаях суд всегда специально оговаривал невозможность применения отсрочки), либо у осужденного была судимость, вследствие чего суд также не усматривал оснований для предоставления отсрочки, либо по ч. 1 ст. 228 УК РФ назначалось наказание, не связанное с лишением свободы.

Из числа проанализированных обвинительных приговоров 124 было вынесено в отношении лиц, впервые совершивших преступление, предусмотренное ч. 1 ст. 228 УК РФ, которым было назначено наказание в виде лишения свободы, т. е. теоретически к этим лицам могла быть применена отсрочка отбывания наказания больным наркоманией. При этом в 101 случае она по разным причинам не применялась.

Так, в 90 приговорах либо лицо не признавалось больным наркоманией (62), либо лицо не выражало согласие на лечение (28). В судебных приговорах при обосновании неприменения отсрочки в случае, когда осужденный не признавался больным наркоманией, суд описывал это следующим образом: «суд не усматривает оснований для применения отсрочки отбывания наказания, так как в судебном заседании» установлено, что подсудимый на учете у нарколога не состоит «доказательств, свидетельствующих о том, что подсудимые признаны больными наркоманией, нет», «судом установлено, что подсудимый наркотической зависимостью не страдает и в принудительном лечении не нуждается, что подтверждается его заявлением».

Отказ подсудимого от прохождения лечения описывался в изученных приговорах следующим образом: «подсудимый не изъявлял желание добровольно пройти курс лечения от наркотической зависимости, а также медико-социальную реабилитацию», «из заключения полагая, что в этом необходимости у него нет комиссии экспертов усматривается, что подсудимый является наркозависимым, нуждается в лечении в от наркотической зависимости, однако учитывая, что он ходатайств о применении к нему отсрочки отбывания наказания не заявлял, больным наркоманией себя не считает, суд не усматривает оснований для применения к нему ст. 82.1 УК РФ».

В 9 обвинительных приговорах, где по материалам дела имелись основания для предоставления отсрочки отбывания наказания больным

наркоманией, суд назначил условное осуждение с возложением обязанности пройти курс лечения от наркомании, т. е. можно предположить, что при конкуренции имеющихся правовых возможностей в отношении лиц, больным наркоманией, суды предпочитают идти привычным путем.

По 2 обвинительным приговорам суд вообще не мотивировал свое решение о неприменении отсрочки, ограничившись общей фразой: «оснований для отсрочки отбывания наказания больным наркоманией в порядке, установленном ст. 82.1 УК РФ не имеется»[1].

По 23 обвинительным приговорам, осужденным по ч. 1 ст. 228 УК РФ судами была предоставлена отсрочка отбывания наказания больным наркоманией.

Представляет интерес, каким образом подсудимый признается больным наркоманией. По изученным нами приговорам в большинстве случаев этот вывод основывается либо на заключении судебно-наркологической экспертизы (в 10 случаях из 23), либо на данных о том, что осужденный состоит на учете у врача-нарколога (или в наркологическом диспансере) (в 8 случаях из 23). Отсрочка была предоставлена лицу, который прошел курс лечения и находится на стадии ремиссии (в одном случае); лицу, в отношении которого имеется акт о медицинском освидетельствовании (в одном случае), медицинское заключение (в одном случае). В 2-х обвинительных приговорах вообще не упоминается основание признания лица больным наркоманией (в одном из них наличие наркозависимости суд относит к смягчающим обстоятельствам).

Уместно отметить, что в ноябре 2013г. ст. 196 УПК РФ была дополнена пунктом 3.2, в соответствии с которым назначение судебной экспертизы обязательно, если необходимо установить психическое или физическое состояние подозреваемого, обвиняемого, когда имеются основания полагать, что он является больным наркоманией.

Поскольку в соответствии с уголовным законом требуется согласие лица на лечение и реабилитацию, то представляет интерес то, в какой форме запрашивается это согласие. Из анализа судебных приговоров вытекает, что согласие подсудимого выражается в устной форме в процессе судебного разбирательства и вносится в протокол судебного заседания, т.к. в изученных нами приговорах не содержится соответствующих ссылок на листы дела досудебного производства. Однако в подготовительной части судебного заседания подсудимого разъясняются его права, в частности, предусмотренные ст. 82.1 УК РФ.

В литературе дискуссионным является вопрос относительно того, кто такие лица, впервые совершившие преступление, предусмотренное ч. 1 ст. 228, ч. 1 ст. 231, ст. 233 УК РФ. Большинство специалистов считают, что в ч. 1 ст. 82.1 УК РФ, законодатель имел ввиду подсудимого (осужденного), который в первый раз совершил(осуждается) именно за это – одно из указанных законодателем преступлений. В то же время в ч. 4 ст. 82.1 УК РФ закреплено, что в случае установления судом факта совершения наркозависимым осужденным, отбывание наказания которому отсрочено, преступления, не указанного в ч.1 ст. 82.1 УК РФ, суд отменяет отсрочку и назначает наказание по совокупности преступлений и направляет осужденного для отбывания наказания в место, назначенное в соответствии с приговором суда. Некоторые ученые увидели противоре-

чие между ч.1 и ч. 4 ст. 82.1 УК РФ, так как основанием отмены уже предоставленной отсрочки является выявленный факт любого преступления. Как разъясняет Президиум Верховного суда РФ в ответах на вопросы, поступающие из судов, в случае если после применения к лицу отсрочки стало известно о том, что лицо виновно и в другом преступлении, предусмотренном ч. 1 ст. 228, ч. 1 ст. 231 и ст. 233 УК РФ, совершенном им до вынесения приговора по первому делу, суд по смыслу положений ч. 1 ст. 82.1 УК РФ может сохранить ранее примененную к лицу отсрочку В. Степашин предлагал в случае установления судом факта совершения преступления, не указанного в ч. 1 ст. 82.1 УК РФ, предусмотреть возможность сохранения отсрочки, при условии назначения наказания, не связанного с лишением свободы. При сохранении отсрочки приговоры должны исполняться исполняются самостоятельно[2].

В заключение необходимо подчеркнуть, что предоставление отсрочки отбывания наказания больным наркоманией – это право, а не обязанность суда, который оценивает личность подсудимого, степень заболевания и прогнозирует в какой-то степени исход лечения. Судами учитывается не просто согласие или несогласие осужденного пройти курс лечения, но и само отношение осужденного к тому, признает ли он себя больным наркоманией. При анализе судебных приговоров мы встречали отказы судов в предоставлении отсрочки при наличии ее формальных оснований для ее применения. Так, например, с учетом характера и общественной опасности совершенного Дмитриевым В.В. деяния, личности подсудимого, привлекавшегося к административной ответственности, состоящего на учете в наркологическом диспансере с 2009 г. с диагнозом «опийная наркомания», не имеющего официального места работы, являющегося легальным источником дохода, суд приходит к выводу, что исправление Дмитриева В.В. возможно только в условиях изоляции от общества.

Другой пример. «Оснований для применения подсудимому отсрочки отбывания наказания, предусмотренной ст. 82.1 УК РФ не имеется, поскольку последний указал, что не считает себя больным наркоманией, а поэтому не желает проходить курс лечения».

Таким образом, отсрочка отбывания наказания больным наркоманией предоставляется на основе совокупности формальных и материальных оснований. Формальными основаниями предоставления отсрочки являются те, которые содержатся в законе, а материальными – вывод суда о меньшей степени общественной опасности личности подсудимого, признанного больного наркоманией[3].

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]*Винокуров, В.Н.*, Невирко А.Д. Проблемы применения статьи 82.1 УК РФ и способы их устранения (решения) // Вест. Сибир. Юридич. ин-та ФСКН России. 2014. № 1(14). С. 34–35.

[2]*Степашин, В.* Отсрочка отбывания наказания больным наркоманией // Уголов. право. № 4. 2013. С. 70–71.

[3]*Сысоев, Р.А.* О позитивных последствиях течения отсрочки отбывания наказания больным наркоманией // Черные дыры в Российском законодательстве. 2015. № 3. С. 73–76.

УДК 343.126.7

ДОМАШНИЙ АРЕСТ КАК МЕРА ПРЕСЕЧЕНИЯ

Паксяйкина Э.В.

Научный руководитель **Жадяева М.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время существуют различные мнения о домашнем аресте. С одной стороны, домашний арест выступает альтернативой заключения под стражу. Это оказывается очень удобным в случаях, когда отсутствует необходимость содержания подозреваемого или обвиняемого в следственном изоляторе. Таким образом, обеспечивается изоляция такого лица от общества, в то же время, нет излишней нагрузки на учреждения уголовно-исполнительной системы. С другой стороны, нерешенными остаются вопросы охраны здоровья и материально-бытового обеспечения граждан, в отношении которых избрана данная мера пресечения. В этой связи считаем возможным внести ряд предложений по совершенствованию уголовно-процессуального законодательства о домашнем аресте, а именно: регламентировать право лиц, в отношении которых избрана мера пресечения в виде домашнего ареста, на вызов по месту проживания лечащего врача с возможностью в случае необходимости дальнейшего посещения медицинской организации для проведения различного рода обследований и процедур; на законодательном уровне закрепить право граждан, находящихся под домашним арестом, на ежедневные прогулки; в случае, если гражданин в месте исполнения домашнего ареста проживает совместно с членами своей семьи, то они могут самостоятельного покупать продукты питания, предоставлять ему ежемесячное денежное пособие за счет государства; в случае, если гражданин в месте исполнения домашнего ареста проживает изолированно, предусмотреть обязанность территориальных органов Федеральной службы исполнения наказаний по снабжению такого лица продуктами питания и предметами первой необходимости.

Домашний арест − это уголовно-процессуальное правоотношение, возникающее в связи с ограничением права на свободу подозреваемого (обвиняемого), связанное с частичной или полной изоляцией от общества, в рамках которого у дознавателя, следователя, суда, учреждений и органов уголовно-исполнительной системы возникает субъективное право: требовать от правообязанного лица находиться в полной либо частичной изоляции от общества в определенном месте и исполнения возложенных на него ограничений и (или) запретов, а также право прибегнуть к государственному принуждению в случае неисполнения противостоящей стороной своей обязанности.

Цель домашнего ареста состоит в обеспечении надлежащего поведения подозреваемого, обвиняемого с оставлением их в условиях, так называемой, «мягкой» изоляции, когда сохраняется право проживать в собственном жилом помещении, но с соблюдением определенных запретов и (или) ограничений.

© Паксяйкина Э.В., 2017

Следователь или дознаватель при избрании меры пресечения в виде домашнего ареста должен изучить условия проживания, произвести осмотр жилища и допросить лиц, проживающих в нем, соседей. Это позволит определить, действительно ли жилище является местом проживания обвиняемого (подозреваемого) и условия в нем позволяют применить меру пресечения.

Согласно закону, домашний арест, как и любая другая мера пресечения, применяется по судебному решению лишь при наличии оснований, предусмотренных ст. 97 УПК РФ.

Между тем, как показывает практика, это требование закона судами учитывается не всегда. Так, постановлением Автозаводского районного суда г. Нижнего Новгорода, в удовлетворении ходатайства следователя об избрании в отношении Ш., обвиняемой по ст.158 ч.2 п. «в» УК РФ, меры пресечения в виде заключения под стражу отказано. Судом Ш. избрана мера пресечения в виде домашнего ареста.

При этом суд сослался на то, что из представленных материалов не установлены достоверные данные о том, что Ш. скрывалась или может скрыться от органов следствия и суда, продолжить заниматься преступной деятельностью или иным способом воспрепятствовать производству по уголовному делу.

С учетом того, что следователь в свое ходатайство о заключении Ш. под стражу иных оснований из предусмотренных статьей 97 УПК РФ, кроме как то, что Ш. может скрыться от следствия и суда и заниматься преступной деятельностью, не указывал, суд фактически пришел к выводу об отсутствии основания для избрания Ш. какой-либо меры пресечения, но при этом избрал домашний арест.

Однако, при вышеуказанных обстоятельствах, у суда не было правовых оснований и для избрания такой меры пресечения как домашний арест, в связи с чем, Ш. подверглась процессуальному принуждению незаконно.

В другом случае, постановлением Шахунского районного суда Нижегородской области Л. был продлен срок домашнего ареста. Удовлетворяя ходатайство следователя, суд первой инстанции не сослался ни на одно из обстоятельств, указанных в ст. 97 УПК РФ в качестве оснований для избрания меры пресечения, и приведенных в ходатайстве следователя, а в своем постановлении ограничился лишь ссылкой на то, что обстоятельства, учитываемые при избрании Л. меры пресечения в виде домашнего ареста не изменились, необходимость в сохранении указанной меры пресечения не отпала.

Вместе с тем, при избрании Л. меры пресечения в виде домашнего ареста суд в своем постановлении указал, что суду не предоставлено убедительных данных о том, что, находясь на свободе Л. может скрыться от органов следствия и суда, тем самым воспрепятствовать производству по уголовному делу, продолжить заниматься преступной деятельностью, то есть фактически исключил все обстоятельства, указанные в ст. 97 УПК РФ как основания для избрания меры пресечения.

Апелляционным постановлением Нижегородского областного суда данное постановление было отменено, на новое рассмотрение не направилось, поскольку Л. находился под домашним арестом по обвинению в преступлении средней тяжести свыше шести месяцев [1].

ПРИМЕЧАНИЕ

1. *Обзор* судебной практики применения судами Нижегородской области законодательства о мерах пресечения в виде заключения под стражу, домашнего ареста и залога за четвертый квартал 2014 г. // URL: http://oblsudnn.ru/index.php/obzory-sudebnoj-praktiki /1267 (дата обращения: 13.03.2017).

УДК 343.25(470+571)”312”

СМЕРТНАЯ КАЗНЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Рекшинская Н.Ю.

Научный руководитель **Жадяева М.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Eadem mensura metiri.
(Той же мерой мерить.)
Цицерон

Смертная казнь представляет собой высшую меру наказания, заключающуюся в лишении жизни человека по приговору суда. Применение смертной казни является дискуссионным вопросом с момента наложения моратория – уже на протяжении 20-ти лет. В настоящее время возможность применения данного вида наказания является одной из самых актуальных тем не только уголовного права и процесса, но и смежных с ними наук, таких как социология, психология, философия и т.д.

В России смертная казнь закреплена ст. 20 Конституции РФ, в которой содержится, что смертная казнь впредь до ее отмены может устанавливаться в качестве исключительной меры наказания за особо тяжкие преступления против жизни при предоставлении обвиняемому права на рассмотрение его дела судом с участием присяжных заседателей [1]. В Уголовном кодексе РФ от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ положение об условиях назначения данного вида наказания закреплено в ст. 59. В частности, в приведенной статье оговаривается, что смертная казнь не назначается женщинам, а также лицам, совершившим преступления в возрасте до восемнадцати лет, и мужчинам, достигшим к моменту вынесения судом приговора шестидесятипятилетнего возраста, а также смертная казнь в порядке помилования может быть заменена пожизненным лишением свободы или лишением свободы на срок двадцать пять лет [2].

В соответствии с ч. 1 ст. 59 УК РФ смертная казнь может быть установлена только за особо тяжкие преступления, посягающие на жизнь. К таким преступлениям действующее уголовное законодательство относит: квалифицированные виды убийства (ч. 2 ст. 105); посягательство на жизнь государственного или общественного деятеля (ст. 277); посягательство на жизнь лица, осуществляющего правосудие или предварительное расследование (ст. 295); посягательство на жизнь сотрудника правоохранительного органа (ст. 317); геноцид (ст. 357) [2]. При этом санкции рассматриваемых статей предполагают альтернативные наказа-

© Рекшинская Н.Ю., 2017

ния в виде лишения свободы на определенный срок или пожизненным лишением свободы.

Последний смертный приговор был приведен в исполнение 2 августа 1996 г., и в этом же году Президентом РФ Ельциным Б.Н. был издан Указ от 16.05.1996 г. № 724 «О поэтапном сокращении применения смертной казни в связи с вхождением России в Совет Европы», а Конституционным Судом РФ был наложен мораторий для судов на смертные приговоры. На сегодняшний день именно Определение Конституционного суда РФ от 19.11.2009 г. № 1344-О-Р «О разъяснении пункта 5 резолютивной части Постановления Конституционного Суда Российской Федерации от 02.02.1999 г. № 3-П» является документом, запрещающим применение смертной казни на всей территории Российской Федерации.

К вопросу о снятии моратория на смертную казнь в России за последние 20 лет возвращались неоднократно. В январе 2017 г. Автономной некоммерческой организацией Аналитический «Левада-Центр» был проведен очередной социологический опрос по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1 600 человек в возрасте 18 лет и старше в 137 населенных пунктах 48 регионов страны. Интервьюированным предлагалось выбрать с каким суждением по поводу смертной казни они бы согласились. Полученные данные аналитический центр преобразовал в сравнительную таблицу [6].

Мнение	Февраль 2002 г.	Апрель 2007 г.	Июнь 2009 г.	Июнь 2013 г.	Июнь 2015 г.	Январь 2017 г.
Смертную казнь следует полностью отменить	12	19	14	11	14	16
Следует сохранить нынешнее положение (исполнение смертных приговоров приостановлено, суды перестали выносить смертные приговоры)	12	19	20	23	27	25
Следует восстановить смертную казнь в прежних размерах (так, как это было в начале 90-х гг.)	49	39	37	38	31	32
Следует расширить применение смертной казни	19	14	16	16	13	12
Затруднились ответить	8	10	13	11	16	15

Согласно социологическим опросам разных лет число сторонников этой меры наказания постоянно снижается. В частности, респонденты, считающие казнь приемлемой, говорят, что она допустима лишь по отношению к террористам, убийцам и педофилам.

Так, в марте 2015 г. Государственная Дума РФ заслушала и впоследствии отклонила законопроект Худякова Р.И. (ЛДПР), который предполагал установление смертной казни как за терроризм, так и за склонение к употреблению наркотиков, если это привело к смерти двух и более лиц. За снятие моратория на смертную казнь регулярно выступает Жириновский В.В. (ЛДПР), данное положение также значится пунктом в партий-

ной программе ЛДПР. В ноябре 2015 года, после крушения российского самолета А321 в Египте, лидер «Справедливой России» Миронов С.М. высказался за расстрел террористов, при этом он предлагал разрешить спецслужбам исполнять приговор и за пределами страны. В мае 2016 г. обращения за возврат смертной казни раздавались в Государственной Думе РФ в ходе обсуждения усиления ответственности за терроризм и экстремизм. Кроме снятия моратория на смертную казнь эффективным методом также представлялась конфискация имущества у обвиняемых в совершении этих преступлений. В тоже время всероссийская политическая партия КПРФ ратует за применение смертной казни за коррупцию в особо крупных размерах.

К слову, Президент РФ Путин В.В. всегда выступал против снятия моратория на смертную казнь, так как считает, что ужесточение наказания не может повлечь за собой искоренения преступности в целом. По его мнению, применяя смертную казнь в отношении своих граждан, даже преступников, государство воспитывает других своих граждан в жестокости и порождает вновь и вновь жестокость со стороны граждан в отношении друг друга и в отношении самого государства. И это тоже вредно и контрпродуктивно. Для того чтобы эффективно бороться с преступностью, нужна взвешенная, эффективная экономическая политика, эффективная социальная политика, грамотная и современная цивилизованная работа пенитенциарной системы, всех правоохранительных органов. Вот это сделать трудно. Труднее, чем ввести смертную казнь [3, с. 352].

На наш взгляд, в настоящее время в России смертная казнь как исключительная мера наказания окажется неэффективна. Сложившаяся система суда и следствия даже при наличии, казалось бы, достоверных и подтвержденных доказательств, оставляет вероятность для судебной ошибки. В частности, по причине коррумпированности российских судов снятие моратория со смертной казни может обернуться в сведение личных счетов.

Отметим, что лидер фракции ЛДПР Жириновский В.В. в качестве «профилактики» от судебных ошибок предлагает казнить вынесших ошибочный смертный приговор судью и следователя. Он отрицательно относится к пожизненному лишению свободы: по его мнению, это создает для преступника безопасность и возможность для коррупции, а преступник должен бояться смертной казни.

По данным Федеральной службы исполнения наказаний (далее – ФСИН РФ) на 1 февраля 2017 г. в учреждениях уголовно-исполнительной системы для осужденных к пожизненному лишению свободы и лиц, которым смертная казнь в порядке помилования заменена лишением свободы отбывает наказание 2 014 чел [7]. В отношении ежемесячных затрат на пожизненно осужденных можно сказать, что население России уменьшилось почти втрое по сравнению с численностью населения СССР, территория нашего государства большая, а затраты на пожизненно заключенных невелики, учитывая их малое количество от общего числа осужденных людей (на 01.02.2017 г. в учреждениях уголовно-исполнительной системы всего содержится 626 282 чел.).

Также довольно интересен для рассмотрения вопрос о перечне лиц, к которым пожизненное заключение применяться не может вне зависимо-

сти от степени общественной опасности совершенного преступного деяния. Как уже было изложено, к этой группе по действующему уголовному законодательству относятся женщины, несовершеннолетние и мужчины, достигшие возраста 65 лет. В отношении лиц, совершивших преступление в возрасте до 18 лет и мужчин пенсионного возраста позицию законодателя можно обусловить общими положениями гуманизма, однако в отношении женщин подобный подход сложно признать обоснованным.

На данный момент женская преступность характеризуется наибольшим приростом. При этом преступления, совершаемые женщинами, характеризуются насильственной направленностью, особой жестокостью и цинизмом [5, с. 45]. По данным ФСИН РФ на 1 февраля 2017 г. в учреждениях уголовно-исполнительной системы содержится 48 918 женщин. И возвращаясь к принципу гуманизма, отметим, что существуют также и иные принципы: законности, равенства, справедливости, которые должны применяться в единстве и взаимосвязи, так как нарушение даже одного составляющего пункта рушит систему правосудия в целом.

Помимо этого, следует подчеркнуть, что первоначальную основу принципа гуманизма составляет обеспечение безопасности законопослушных граждан, охраняемых интересов общества и государства в целом. Гуманизм же по отношению к лицу, совершившего общественно опасное деяние, ограничивается запретом причинения физических страданий и унижения его человеческого достоинства. Тут важно то, что смертная казнь в России приводится в исполнение непублично путем расстрела (вне зависимости от того, какие мучения и страдания причинил виновный своей жертве).

Во многих современных государствах в качестве формы реализации смертной казни применяются повешение, смертельная инъекция, электрический стул, отсечение головы и побиение камнями [4]. А в сравнении с историческими разновидностями смертной казни, такими как четвертование, колесование, сварение в кипятке, распятие, сожжение, погребение заживо, замуровывание, бросание к хищникам, разрезание на мелкие кусочки, посажение на кол и т.д. современные формы осуществления смертной казни являют собой верх гуманизма.

Однако, стоит принять во внимание тот факт, что приводя в исполнение смертный приговор государство уподобляется преступнику, и действуя в соответствии с древним высказыванием «око за око» мы все можем остаться слепыми. Смертная казнь – это очень легкое избавление от наказания по сравнению с более эффективным методом – пожизненным лишением свободы в реальных условиях российской тюрьмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Конституция* Российской Федерации: [от 12.12.1993 г.: в ред. от 30.12.2008 № 6-ФКЗ; 30.12.2008 № 7-ФКЗ; 05.02.2014 № 2-ФКЗ; 21.07.2014 № 11-ФКЗ] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 31. Ст. 4398.

2. *Уголовный* кодекс Российской Федерации: [от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ: в ред. от 07.02.2017 г.] // Там же. 1996. № 25. Ст. 2954.

3. *Калиниченко, А.И.* Невозможность возрождения института высшей меры наказания в России – смертной казни // Молодой ученый. 2015. № 14. С. 350–357.

4. *Кистяковский, А.Ф.* Исследование о смертной казни. Автограф: Тула, 2000. 353 с.

5. *Попова, С.А.* Современная женская преступность: виды, причины, предупреждение // Следователь. 2006. № 1. С. 43–46.

6. *Смертная* казнь // Электронный ресурс URL: http://www.levada.ru (Дата обращения: 24.02.2017 г.).
7. *Статистические* данные Федеральной службы исполнения наказаний РФ // Электронный ресурс URL: www.fsin.su (Дата обращения: 24.02.2017 г.).

УДК 343.131

УЧАСТИЕ НЕПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЗАЩИТНИКА В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ

Спиридонов Е.В.
Научный руководитель **Жадяева М.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В соответствии со статьей 6 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации (далее УПК РФ) назначение уголовного судопроизводства осуществляется на приоритетной защите прав и интересов личности.

Обеспечение подозреваемому и обвиняемому права на защиту закреплено как один из принципов уголовного судопроизводства в статье 16 УПК РФ.

Защитник – это лицо, осуществляющее в установленном УПК РФ порядке защиту прав и интересов подозреваемых и обвиняемых и оказывающее им юридическую помощь при производстве по уголовному делу (часть 1 статьи 49 УПК РФ). В качестве защитника по определению суда или постановлению судьи наряду с адвокатом может быть допущен один из близких родственников обвиняемого или иное лицо, о допуске которого ходатайствует обвиняемый. При производстве у мирового судьи указанное лицо допускается и вместо адвоката (ч. 2 ст. 49 УПК РФ).

Исходя из смысла ч. 2 ст. 49 УПК РФ, законодатель выдвигает ряд требований к лицам, не являющихся защитниками, но ходатайствующим об их допуске в процесс. Так, во-первых, это возможно только на стадии судебного разбирательства; во-вторых, только наряду с адвокатом; в третьих, по ходатайству подсудимого с вынесением определения или постановления суда [3].

Эти положение также предоставляют возможность подозреваемым и обвиняемым право выбора между различными квалификационными уровнями предоставляемой юридической помощи – адвоката, чья квалификация подтверждается предъявлением ордера адвокатского образования, и иного лица, от которого подтверждения квалификации не требуется.

Допуск лица, не являющегося адвокатом, к участию в деле хотя и прямо предусмотрено законом (ч. 2 ст. 49 УПК РФ), но ставится в прямую зависимость от участия в деле адвоката. Пленум Верховного Суда РФ в своем постановлении «О применении судами норм Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации» № 1 от 5 марта 2004 г. в этой части дал соответствующие разъяснения. Поскольку в соответствии с частью 2 статьи 49 УПК РФ, один из близких родственников обвиняе-

© Спиридонов Е.В., 2017

мого или иное лицо, о допуске которого ходатайствует обвиняемый, могут быть допущены судом в качестве защитника только наряду с адвокатом, то принятие отказа от адвоката влечет за собой и прекращение участия в деле этого лица (за исключением производства у мирового судьи) [2].

Исходя из анализа существующей судебной практики можно говорить о том, что право на свободный выбор защитника, в том числе и право на участие в уголовном процессе непрофессионального защитника наряду с адвокатом нарушается чуть ли не повсеместно. К примеру, суд отказывает в удовлетворении ходатайства о допуске защитника наряду с адвокатом на основании того, что обвиняемый уже имеет профессионального адвоката и допуск иного лица к участию в уголовном процессе суд считает нецелесообразным.

Таким образом, исходя из буквального смысла, часть 2 статьи 49 УПК РФ должна трактоваться не иначе, как: «иное лицо может быть допущено в качестве защитника наравне… одинаково… таким же образом… так же как и адвокат». В связи с этим, представляется, что отказ суда в допуске иного лица в качестве защитника при таких обстоятельствах должен быть признан незаконным и необоснованным и нарушающим требования, установленные ч. 4 ст. 7 УПК РФ [1].

Установленное законом требование о том, что постановление суда должно быть законным, обоснованным и мотивированным распространяются на все постановления судьи, в том числе и на постановление о допуске в качестве защитника иного лица. Принцип свободы усмотрения судьи в данном случае ни в коей мере не должен нарушать права человека на свободный выбор защитника, т.к. исключительное право выбора защитника принадлежит самому субъекту защиты, а не какому-либо другому лицу.

Полномочия защитника могут быть определены в устном заявлении подсудимого, занесенном в протокол судебного заседания, или письменным заявлением доверителя в суде.

Вступление в процесс правозащитника или близкого родственника обвиняемого, на наиболее ранней стадии позволяет добиться объективности расследования уголовного дела и соблюдения права обвиняемого в совершении уголовного преступления на справедливое судебное разбирательство.

Защитник – это родовое понятие, включающее адвоката, близких родственников, а также иных лиц.

Ю.К. Якимович, замечает, что понятия адвоката и защитника в уголовном процессе не могут отождествляться, так как термин «адвокат» относится в большей мере к сфере судоустройства, а термин «защитник» – это чисто уголовно-процессуальная категория [4].

Таким образом, проблема допуска к участию в уголовном судопроизводстве защитника – не адвоката носит системный характер. Она остается неразрешенной по существу на протяжении уже многих лет. Право на защиту лиц, привлекаемых к уголовной ответственности, будет реально обеспечено лишь в случае, если подозреваемый или обвиняемый получат возможность самостоятельно принимать решение о том, кто его будет защищать, независимо от того, на ком он остановит свой выбор.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Уголовно-процессуальный* кодекс Российской Федерации : федер. закон : [принят Гос. Думой 22 ноября 2001 г. № 174-ФЗ: в ред. от 19 декабря 2016 г.] // Рос. газ. 2001. № 249.

2. *О применении* судами норм уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 05.03.2004 г. (в ред. От 30.06.2015 г.) // Бюл. Верх. Суда РФ. 2004. № 5.

3. *Жадяева, М.А.* Анализ практики участия непрофессионального защитника в уголовном процессе // Адвокатская практика. 2016. № 6. С. 44.

4. *Якимович, Ю.К.* Участие адвоката в уголовном процессе // Уголовная юстиция. 2015. № 1. С. 84.

УДК 343.13

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ВОЗВРАЩЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА ПРОКУРОРУ В ЦЕЛЯХ УСТРАНЕНИЯ ПРЕПЯТСТВИЙ ДЛЯ ЕГО РАССМОТРЕНИЯ СУДОМ

Тремаскина Е.И.

Научный руководитель **Жадяева М.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На сегодняшний день Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации (далее УПК РФ), в частности статья 237 предусматривает четкую процедуру возвращения уголовного дела прокурору [1].

Согласно указанной статье, судья, по ходатайству стороны или по собственной инициативе возвращает уголовное дело прокурору для устранения препятствий его рассмотрения судом.

Что касается нарушений УПК РФ необходимо отметить, что требования к обвинительному заключению содержатся в статье 220 УПК РФ. Среди прочего ст. 220 содержит требование указания в обвинительном заключении существа обвинения, место и время совершения преступления, его способы, мотивы, цели, последствия и другие обстоятельства, имеющие значение для данного уголовного дела. На практике далеко не каждый следователь указывает все перечисленные обстоятельства. Что является существенным препятствием для рассмотрения уголовных дел по существу.

По мнению А.И. Ткачева, суть института возвращения уголовного дела судом прокурора состоит в обеспечении суду возможности рассмотрения дела по существу и вынесения по нему законного, справедливого приговора путем устранения существенных нарушений уголовно-процессуального закона органами предварительного расследования [2].

Суд, таким образом, оказывается в положении, когда даже в случае установления указанных обстоятельств будет либо вынужден нарушить положения статьи 252 УПК РФ и выйти за рамки предъявленного обвинения, либо вернуть дело прокурору с целью устранения указанных недостатков.

Вместе с тем, норма, предусматривающая возврат дела прокурору

© Тремаскина Е.И., 2017

позволяет устранить нарушения конституционных прав обвиняемого, подозреваемого в случаях когда дело уже передано в суд.

Часто квалифицированные адвокаты – юристы используют указанную норму в различных целях. Когда необходимо затянуть процесс, исключить из обвинения лишнюю квалификацию, показать несостоятельность обвинения. Все это возможно по причине чрезвычайно низкого уровня предварительного следствия и дознания. В этой связи найти нарушения закона как в любом постановлении о привлечении в качестве обвиняемого, так и в любом обвинительном заключении не представляет особого труда.

К примеру: органами предварительного следствия Ц. обвинялся в том, что совершил неоднократное несоблюдение лицом, в отношении которого установлен административный надзор, административных ограничений установленных ему судом в соответствии с федеральным законом, сопряженное с совершением данным лицом административного правонарушения посягающего на общественный порядок и общественную безопасность. В судебном заседании подсудимый Ц. стал возражать против дальнейшего рассмотрения уголовного дела в особом порядке судебного разбирательства. Адвокат К., прокурор Б. не возражали против возвращения данного уголовного дела прокурору.

Согласно части 4 статьи 226.9 УПК РФ, при поступлении возражения какой-либо из сторон против дальнейшего производства по уголовному делу, дознание по которому производилось в сокращенной форме, с применением особого порядка судебного разбирательства, а равно по собственной инициативе в случае установления обстоятельств, препятствующих постановлению законного, обоснованного и справедливого приговора, в том числе при наличии достаточных оснований полагать самооговор подсудимого, судья выносит постановление о возвращении уголовного дела прокурору для передачи его по подследственности и производства дознания в общем порядке.

Как следовало из заявления подсудимого Ц., он возражал против рассмотрения уголовного дела в особом порядке судебного разбирательства, что послужило основанием для возвращения уголовного дела прокурору для передачи его по подследственности и производства дознания в общем порядке [3].

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Уголовно-процессуальный* кодекс Российской Федерации : федер. закон: [принят Гос. Думой 22 ноября 2001 г. № 174-ФЗ: в ред. от 19 декабря 2016 г.] // Рос. газ. 2001. № 249.

2. *Ткачев, А.И.* Возвращение уголовного дела прокурору со стадии подготовки к судебному заседанию: автореф. дис. канд. юрид. наук. Томск, 2013. 28 с.

3. *Постановление* Пролетарского районного суда г. Саранска о возвращении уголовного дела прокурору от 03.03.2016 г. № 1-44/2016 // URL: https://www.rospravosudie.com/court-proletarskij-rajonnyj-sud-g-saranska-respublika-mordoviya-s/act-508757766/ (дата обращения: 10.03.2017).

УДК 343.511

ПОДДЕЛКА ДЕНЕЖНЫХ ЗНАКОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Фролова Е.О.
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Заварюхин Ф.В.
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Научный руководитель **Заварюхин В.Ю.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Подделка денежных знаков – это преступление, относящееся к разряду наиболее опасных экономических преступлений. Его последствия, такие как неконтролируемое увеличение денежной массы, девальвация валюты, инфляция, ведут к дестабилизации экономической системы страны. Непосредственная защита денежных знаков является одним из актуальных и важных аспектов в борьбе с фальшивомонетничеством.

Производство денежных знаков Банка России – сложный процесс, многие операции которого осуществляются на строго секретном оборудовании, не использующемся в других производствах. Также ограниченное хождение имеют использующиеся для производства денег материалы [3].

Большинство денежных знаков и ценных бумаг подделываются полностью, изготавливаются на бумаге, которая по внешнему виду приближается к подлинной и часто имеет имитацию защитных знаков банковской бумаги.

Наиболее часто используемыми способами подделки денежных знаков являются: полиграфическая печать; копирование; фотографические способы; комбинированный способ; трафаретная печать; суперподделка [1].

Подделка денег полиграфическим способом состоит в изготовлении специальных печатных форм и получении с них оттисков, чем достигаются большое сходство поддельных билетов с подлинными и возможность их тиражирования в значительном количестве.

В последнее время для изготовления фальшивых денежных знаков и ценных бумаг нередко используется современная копировально-множительная техника. Исключительная общественная опасность данного способа состоит в том, что почти мгновенно можно получить огромное количество фальшивок. По выводам западных экспертов, за одну ночь можно напечатать несколько миллионов фальшивых долларов. Однако новые модели цветных копировальных машин содержат в памяти специальную программу, которая исключает копирование банкнот.

Подделка денег фотографическим способом часто сопровождается последующей раскраской цветными красителями поддельных банкнот. Этот способ, требующий навыков в области черно-белой и цветной фотографии, встречается довольно редко.

Подделка денег комбинированным способом – наиболее эффективный способ подделки (комбинированный способ это сочетание полиграфиче-

© Фролова Е.О., Заварюхин Ф.В., 2017

ского и копировального способов). Используется эмиссионная бумага, которая либо похищается на предприятиях Госзнака, либо изготавливается путем предварительного смывания красителя с купюры меньшего достоинства с последующим нанесением комбинированным способом изображения всех реквизитов купюры большего достоинства. Иногда встречаются частично подделанные банкноты, в которых изменены первичные цифровые и текстуальные обозначения их номинальной стоимости.

Трафаретная печать, или шелкография, подразумевает изготовление подделок путем проливания краски через отверстия необходимой печатной формы. Такие купюры из-за толстого слоя краски получаются достаточно плотными, на ощупь можно почувствовать изображение купюры, а при просмотре через увеличительное стекло становится видна сетчатая структура рисунка.

Суперподделка подразумевает изготовление фальшивых 50-ти и 100-долларовых купюр. Они отличаются высоким качеством подделки и практически неотличимы от настоящих банкнот. Отличить их можно лишь по мелким неточностям графики. Способ изготовления таких купюр очень сложный и трудоемкий, однако, и окупаемый.

За 2016 г. в банковской системе Российской Федерации было обнаружено 61 046 поддельных денежных знаков Банка России. Больше всего среди выявленных подделок 5-тысячных купюр (59,27 %). Почти на треть меньше обнаружено поддельных денежных знаков номиналом в одну тысячу рублей (36,56 %). Были выявлены 20 поддельных монет номиналом 10 рублей и 153 поддельные 5-рублевые монеты.

При сравнении статистической информации за 2015 г. о состоянии фальшивомонетничества в банковской системе с периодами 2013–2014 гг., следует отметить, что в 2013 г. купюрное строение поддельных денежных знаков включало в себя большое количество подделок не только купюры номиналом 5 000 рублей, но и купюры номиналом 1 000 рублей. В 2014 г. подделка купюры достоинством 5 000 рублей превысила почти в 3,5 раза подделку купюры в 1 000 рублей, что говорит об умысле фальшивомонетчиков, который направлен на создание подделки денежных знаков высокой номинальной стоимости для их сбыта и реализации в местах, не оборудованных специальной банковской техникой. Остальные показатели подделки денежных знаков, такие как район распространения и субъекты выявления преступной деятельности в области фальшивомонетничества остаются неизменными за период 2013–2015 гг. [2].

Подводя итог, можно сказать, что в России в последние годы весьма высокий уровень фальшивомонетничества, который несет в себе потенциальную опасность для экономики страны. Бесконтрольный рост денежной массы в ближайшее время может существенно ухудшить макроэкономическую ситуацию в стране, что может привести к нестабильности курса рубля и стать фактором торможения проведения социально-экономических реформ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Карасева, Е.В.* Расследование отдельных преступлений в сфере экономики и международное сотрудничество по уголовным делам. 2-е изд. М.: Юрайт, 2011. С. 138.

2. *Меньшикова, П.Э.* Оценка надежности защиты денежных знаков в виде банкнот и

монеты банка России от подделки: постановка проблемы // Межрегиональный центр инновационных технологий в образовании. 2016. № 11. С. 296–300.
3. *Носкова, А.Р.* Защита денежных знаков банка России от подделки // Олимп. 2016. С. 538–541.

УДК 343.156.2

ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ СУДА И СТОРОН В СТАДИИ АПЕЛЛЯЦИОННОГО РАССМОТРЕНИЯ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ

Чаулина Ю.В.

Научный руководитель **Жадяева М.А.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В п. 32 ст. 5 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации (далее – УПК РФ) под процессуальными действиями понимается следственное, судебное или иное действие, предусмотренное настоящим кодексом. В 1917 г. Е.В. Васьковский определил процессуальные действия как действия субъектов процесса, совершаемые ими с целью осуществления своих процессуальных прав. Кроме этого были выделены два признака процессуальных действий: во-первых, они совершаются субъектами процесса, т.е. судом и сторонами, и, во-вторых, они являются способами осуществления прав [1]. Несмотря на то, что данное определение было дано применительно к гражданскому процессу, полагаем, что оно не потеряло актуальности и для уголовного судопроизводства. Считаем необходимым, под процессуальными действиями понимать, во-первых, юридический факт, с которым связываем возможность возникновения, изменения и прекращения уголовно-процессуальных прав и обязанностей, во-вторых, определенную форму реализации участниками уголовно-процессуальных отношений предоставленных им прав и обязанностей. К числу признаков, характеризующих процессуальное действие, можем отнести то, что они облечены в надлежащую «процессуальную оболочку», носят публичный характер, постоянно развиваются по мере перехода от одной стадии рассмотрения дела к другой, многосубъектны (суд и стороны), в целом – образуют систему, выполняются в срок, оформляются надлежащими актами. Как правило, процессуальное действие фиксирует определенный продолжительный момент объективной действительности, состоящий из последовательно осуществляемых действий. Поэтому, считаем возможным понимать под процессуальными действиями в стадиях пересмотра уголовных дел, предусмотренные уголовно-процессуальным законом способы осуществления прав, которые позволяют суду и сторонам процесса совершать действия в рамках УПК РФ в целях назначения уголовного судопроизводства.

Так, в стадии апелляционного рассмотрения уголовного дела стороны могут совершать целый ряд процессуальных действий: подавать жалобы и (или) представление с возможностью последующего их отзыва, пред-

© Чаулина Ю.В., 2017

ставлять дополнительные жалобы и (или) представление, участвовать в судебном заседании непосредственно, либо с использованием системы видеоконференц-связи, заявлять отводы (составу суда, отдельным судьям), ходатайства (о восстановлении пропущенного срока на обжалование, об участии в деле переводчика, защитника и т. д.), участвовать в непосредственном исследовании доказательств, выступать в суде в обосновании своих доводов и др.

Процессуальные действия председательствующего в судебном заседании состоят в его открытии, объявлении какое дело рассматривается и по чьим жалобам и (или) представлению, оглашении состава суда, фамилии, имени и отчества лиц, являющихся сторонами по уголовному делу и присутствующих в судебном заседании, а также фамилию, имя и отчество переводчика, если он участвует в судебном заседании. Председательствующий выясняет наличие у сторон ходатайств и отводов, кратко излагает содержание приговора или иного обжалуемого судебного решения, а также жалобы и (или) представления. В целом, председательствующий руководит судебным заседанием, принимает все предусмотренные УПК РФ меры по обеспечению состязательности и равноправия сторон, обеспечивает соблюдение распорядка судебного заседания, разъясняет всем участникам судебного разбирательства их права и обязанности, порядок их осуществления.

Процессуальные действия совершаются в процессуальные сроки. Для суда апелляционной инстанции рассмотрение дела должно быть начато не позднее 15 суток в районном суде, 30 суток – в верховном суде республики и приравненных к нему судов, 45 суток – в Верховном Суде РФ. Весь спектр возможных процессуальных действий, который используют стороны при рассмотрении дела предусмотрен в гл. 45.1 УПК РФ. При этом важно, чтобы все они, совершаемые в ходе рассмотрения дела в апелляционном суде нашли отражение в процессуальных документах. К числу таковых, можем отнести, прежде всего, протокол судебного заседания.

В ходе рассмотрения дела могут возникать препятствия на пути рассмотрения уголовного дела: не извещение участников процесса о дате, времени и месте судебного рассмотрения, принесенных дополнительных жалобах (представлении); не доставление содержащегося под стражей осужденного, хотя его ходатайство о вызове в заседание суда удовлетворено; заявления осужденным ходатайства о необходимости участия в деле переводчика; не вручение участникам судебного разбирательства копии приговора или иного судебного решения, поступление в суд апелляционной инстанции жалобы и (или) представления, не отвечающих требованиям УПК РФ; назначение слушания по жалобе, поданной с нарушением срока, восстановление которого суд первой инстанции не обсуждал; необходимости приобщения к материалам дела личного дела осужденного; в случае заявления сторонами ходатайства об отложении дела слушанием; принятие дополнительной жалобы (представления), а также в случае не выяснения вопроса о представлении участниками уголовного судопроизводства дополнительных жалоб; принятия мер к розыску осужденного; нарушение правил подсудности и др [2].

Помимо этого, законодатель, предусмотрев в ч. 4 ст. 389.13 УПК РФ возможность сторон совершить процессуальное действие по представле-

нию дополнительных материалов, не определил порядок, процедуру их приобщения. В любом случае, если дополнительный материал был представлен участниками судопроизводства непосредственно в ходе судебного заседания, с ним должны быть ознакомлены другие участники путем его оглашения, выслушивания мнения сторон относительно представленных материалов, и соответственно дальнейшей процессуальной фиксации.

Необходимо заметить, что все вышеперечисленные процессуальные действия, совершаются в ходе апелляционного рассмотрения дела. Однако многие из них не предусмотрены УПК РФ. И поскольку считаем, что все процессуальные действия должны быть предусмотрены в уголовно-процессуальном законе, в этом случае необходимо их закрепить в гл. 45.1 УПК РФ. А именно нормы, позволяющие разрешать препятствия, возникающие на пути рассмотрения уголовного дела путем законодательного закрепления институтов снятия дела с рассмотрения, отложения его слушанием, приостановления судебного разбирательства.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Васьковский, Е.В.* Учебник гражданского процесса: Процессуальные действия (§ 60) М., 1917 г. // Право России // http://www.allpravo.ru (дата обращения: 14.12.2016).

2. См. подробнее: *Жадяева, М.А.* Анализ препятствий к рассмотрению уголовных дел судами // Проблемы экономики и юридической практики. 2016. № 1. С. 147–153.

УДК 796.011.1

ПОСТРОЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ГАРМОНИЧНОГО РАЗВИТИЯ И САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Азоркина Н.С.

Научный руководитель **Извеков В.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Под гармонично и разносторонне развитой личностью понимается социально активная личность, которая совмещает в себе как духовное богатство, моральную чистоту, так и физическое совершенство.

Что касается физического воспитания молодежи, то немаловажный смысл придается вырабатыванию у них определенных физических качеств, жизненно необходимых двигательных, а также спортивных умений и навыков. Кроме того, существенно важно развитие и формирование физкультурного образования, потребности в здоровом образе жизни, активных занятиях физкультурой и спортом, в физическом и духовном самосовершенствовании на основе этих занятий, т. е. формированию основ физической культуры молодежи в единстве всех ее составляющих.

Главными показателями этой культуры являются:

– забота человека о поддержании в норме и совершенствовании своего физического состояния;

– одобряемые и реализуемые на практике нормы и образцы поведения, которые связаны с заботой о своем организме;

– степень познаний о физическом состоянии своего тела, о мерах влияния на него и методике их использования.

Разработка программы гармоничного развития и самосовершенствования направлена на разностороннее и гармоничное развитие личности молодых людей. Идея разностороннего и гармоничного развития личности восходит к древнегреческому идеалу калокагатии (происходит от греческого слова kalokagathia от kalos – что означает прекрасный и хороший и от слова gathos – в переводе красивый и добрый). Данная идея олицетворяет гармонию физических и духовных способностей человека,

© Азоркина Н.С., 2017

его внешних и внутренних качеств, а также относится к числу самых значимых гуманистических идеалов [2].

На данный момент наблюдается ухудшение состояния здоровья и физической подготовки молодежи. Дефицит двигательной активности подростков, непростая экологическая ситуация замедляют их нормальное физическое развитие, угрожают состоянию здоровью. Самые характерные для студентов – это нарушения опорно-двигательного аппарата, органов зрения. На развитие здоровья студенческой молодежи в процессе обучения оказывает воздействие масса факторов, которые можно поделить на 2 группы:

1 группа факторов – объективные факторы. К данной группе относят те факторы, связанные с учебным процессом (длительность учебного дня, учебная нагрузка, определенная расписанием, перерывы между парами, состояние учебных аудиторий и прочее).

2 группа факторов – в эту группу включаются субъективные и личностные характеристики. Например, режим питания, двигательная активность, организация свободного времени, наличие или отсутствие вредных привычек и прочее.

Проблема сохранения и укрепления здоровья становится все актуальнее, и главная роль в решении данной проблемы принадлежит физической культуре – важнейшему составляющему здорового образа жизни.

Достаточно много молодых людей не оказывают должного внимания занятиям физкультурой и спортом. Исследователи констатируют, что молодежь не ставят в один ряд ЗОЖ и полноценную жизнедеятельность. Ценность позиции «спорт и занятия физкультурой» занимает только 11 место, уступая «легкому заработку», «беззаботной жизни» и прочее. Молодежь полагает, что здоровье является подарком природы, наследственным фактором поэтому, по их мнению занятия физкультурой и спортом очень мало влияют на состояние здоровья. При этом смысл понятия «здоровый образ жизни» четко понимают только 35 % респондентов. Остальные либо имеют смутное представление о нем, либо в принципе не задавались подобным вопросом. Неприятно, что принцип «вести здоровый образ жизни» сдает позиции перед таким видам досуга, как «проводить время за компьютером» или «пересматривать фильмы» [3].

Необходимость и важность разработки индивидуальных образовательных программ определяется важными причинами. А именно:

– в последние годы остро стоит вопрос о состоянии здоровья детей, которое, к сожалению, с возрастом имеет тенденцию к ухудшению;

– с каждым годом растет число молодежи с недостаточным уровнем физического развития, слабым здоровьем, что вызывает несоответствие образовательным стандартам.

Целесообразность перехода студентов на индивидуальные программы обучения по предмету «Физическая культура» базируется на четко выраженном желании человека осмыслить социальную значимость состояния здоровья, готовность образовательного учреждения, главной задачей которого становится введение обучающегося в процесс самоорганизации и саморазвития. Обучение следует проводить в следующих формах:

– физкультурно-оздоровительные и гигиенические мероприятия;

– индивидуальные занятия под контролем преподавателя;

– самостоятельные занятия по заданию и под контролем преподавателя.

Предлагается разработать каждому преподавателю индивидуальную программу, которая будет направлена на детей, подростков и молодежь с разным уровнем физического развития, гендерными и возрастными особенностями.

Целью является воспитание у молодых людей мотивации и ориентира на здоровье, а также вырабатывание основ нормальной жизнедеятельности.

Порядок формирования программы легок.

Первый этап: проектирование. На первом этапе обучающийся совершает усилия, старается сформировать цели на определенный временной интервал. Он назначает, что конкретно должен осознать за этот промежуток времени, что выработать, чего добиться, какие качества он хочет в себе воспитать и усовершенствовать.

Второй этап: осознание. На данном этапе ожидаемые результаты подвергаются дополнительному осознанию.

Третий этап: раскрытие содержания зоны развития на ближайшее время. Для любой из жизненно значимых и немаловажных для студента физических качеств, умений и навыков составляется список определенных задач и заданий, последовательное осуществление которых способствует ему достигнуть поставленных результатов.

Четвертый этап: планирование. На этапе планирования студент распределяет построенные им задания по графам индивидуального плана развития, таким образом распределяя время и сопоставляя свои возможности на их осуществление.

Пятый этап: источники дополнительной информации. На этом этапе обучающийся осуществляет поиск тех людей, мест, средств, с помощью которых он сможет осуществить определенные им самим задания.

Шестой этап: исследование. На последнем этапе нужно проходить тестирование уровня развития физических качеств, сравнивая исходный и конечный результаты для того, чтобы заметить результат своей деятельности

Весомая нагрузка по формированию умений, навыков и мировоззрения в области физической культуры ложится на преподавателей школы, средних и высших учебных заведений, потому что именно они являются центральным местом нахождения детей, подростков и молодежи.

Преподаватель по физкультуре обеспечивает индивидуальное обучение, а также несет персональную ответственность за организацию и ход этого обучения. Полезно завести дневник самоконтроля и личных достижений студента, чтобы на основании этих данных учитывать изменения в развитии обучающегося. Исходя из имеющихся результатов, можно прогнозировать и составлять оценочные критерии для каждого отдельно взятого студента, а не подгонять его под общие стандарты [1].

Очень важно развивать у подрастающего поколения верное отношение к личному здоровью, от которого зависит предстоящее благополучие личности, а также воспитывать знания и практические действия по обеспечению здоровой жизнедеятельности. От психического, физического и социального здоровья нынешней молодежи зависит не только ее будущее, но и будущее страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Журавлева, И.В.* Отношение студентов к здоровью: установки, ценности, факторы, риски: система воспитания в высшей школе. М. : ФРИО, 2015. 72 с.

2. *Степанова, Г. А.* Здоровьесберегающие основы образовательного процесса учащихся и студентов / Г.А. Степанова, Г. А. Булатова, Р. М. Гимазов. Сургут : РИО СурГП, 2013. 223 с.

3. *Хорькова, А.С.* Развитие силовых способностей у студенток с использованием модульной технологии в процессе физического воспитания : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Москва, 2015. 180 с.

УДК 796.011.3-057.875-056.24

МЕТОДИКА ЗАНЯТИЙ СО СТУДЕНТАМИ, ОТНОСЯЩИМИСЯ К СПЕЦИАЛЬНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ГРУППЕ

Долгова А.В.

Научный руководитель **Извеков К.В.**

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Организация и планирование физической подготовки студентов специальных медицинских групп (СМГ) – это очень важный вопрос. В последние годы все больше и больше студентов имеют серьезные отклонения в состоянии здоровья, с ярко выраженными структурными и функциональными нарушениями в организме.

Понижение всевозможных показателей здоровья нового поколения студентов занимает важное место в исследованиях последних лет, где говорится, что количество студентов, которые относятся к специальным медицинским группам значительно увеличилось. Изучая исследования Р.Т. Раевского, Г.М. Казантинова, О.В. Котова, Г.А. Канышевского, Н.А. Линьковой и А.В. Евсеева, можно сделать вывод, что число студентов, отнесенных к специальных медицинским группам растет на 10–15 % в год, при том, что молодое поколение имеет проблемы со здоровьем по окончанию средней школы.

В соответствии с приказом Государственного комитета РФ по высшему образованию от 26 июля 1994 года, номер 777 распределение студентов на медицинские группы производится на основании медицинского осмотра врачебной комиссией и на основании медицинского освидетельствования. Учитывая состояние здоровья, уровень физического развития и физической подготовленности, студентов классифицируют по трем медицинским группам: основная, подготовительная, специальная.

В соответствии с вынесенным диагнозом заболевания и функциональных возможностей организма, они распределяются на подгруппы: «2», «Б» и «В».

В подгруппу «А» входят студенты с заболеваниями сердечно-сосудистой, дыхательной и центральной нервной системы. Основным направлением занятий в указанной группе являются дыхательные упражнения и упражнения циклического характера (ходьба, бег, плавание) для повышения аэробных возможностей спортсменов. Использование всех

© Долгова А.В., 2017

средств физической культуры в этой подгруппе должны быть подвергнуты строгой индивидуальной дозировки.

Подгруппа «Б» состоит из студентов с заболеваниями органов пищеварения (язвенная болезнь желудка, хронический гастрит, колит, холецистит), печени, эндокринной и мочеполовой системы. В эту подгруппу входят лица со средней и высокой степенью близорукости (миопии). В этой подгруппе в основном используются упражнения основной гимнастики, включенные в программы для лечения конкретных заболеваний.

Подгруппа «Б» заполняется студентом с нарушением опорно-двигательной системы: остаточные явления параличей, парезах, после травм верхних и нижних конечностей, с остаточными явлениями костного туберкулеза, деформация грудной клетки, сколиоз. Эта группа использует упражнения, совершенствующие осанку, опорно-двигательного аппарата, общеразвивающие и корректирующие упражнения.

Состояние здоровья обучающегося определяет его способность жить полноценной, яркой жизнью, уникальной, интересной и счастливой. Здоровье-это залог комфорта, оно является основой продолжительности жизни и рождения здоровых детей. В последнее десятилетие число студентов, отнесенных к специальной медицинской группе, резко возросло.

Среди проблем, которые предстоит решить в сфере физического воспитания в ВУЗе, важное место занимают такие, как укрепление здоровья, развитие основных физических качеств и значительному оздоровлению организма.

Успешное решение этих задач в стенах высших учебных заведений чрезвычайно важно, потому что в ВУЗе существует обязательная для всех студентов государственная программа по физическому воспитанию. ВУЗ закладывает фундаментальную основу здоровья на долгие годы.

Высокие требования современной жизни к здоровью усиливают значение физической культуры как оздоровительного фактора, особенно для тех студентов, которые в связи с перенесенными заболеваниями не могут в полной мере использовать возможности общепринятой системы физического воспитания. Различные отклонения в состоянии здоровья, различный уровень физической подготовленности предъявляют особые требования к проведению занятий со студентами специальных медицинских групп и требует индивидуального подхода к физическим упражнениям.

Таким образом, выдвинута задача разработки и обоснования дифференцированного подхода к выбору оптимальной нагрузки и направленности упражнений в занятиях, чтобы мотивировать студентов специальной медицинской группы к физическому совершенству в сочетании с психоэмоциональными особенностями организма.

Занятия по физической культуре со студентами специальной медицинской группы рекомендованы по методологии базово-вариативного подхода. Основное занятие (70–80 мин) состоит из двух частей: базовую, которую проводит педагог, 60–70 % времени основного содержания, вариативной (40–30 %), по которым студенты занимаются в соответствии с их планами, физическими возможностями и целями урока.

Учитывая физиологические особенности организма студентов специальной медицинской группы используют и применяют методы развития силовой выносливости с малыми весами, не перегружая позвоночник.

Учитывая отсутствие возможности в большинстве российских ВУЗов формировать группы для занятий по дисциплине «Физическая культура» с учетом нозологии студентов, возникает необходимость поиска наиболее оптимальных и эффективных средств и методов физической культуры, что соответствует состоянию здоровья и функциональной подготовленности студентов. Большинство экспертов в качестве основного критерия для оценки эффективности методик и программ рассматривают с учетом достоверности изменений в исследуемых параметрах до и после эксперимента.

Физическая подготовка занимает особое место в укреплении здоровья будущих специалистов, так как разработка курса наук в высших учебных заведениях и последующая реализации творческого потенциала требует профессионального долголетия и прекрасного самочувствия.

Одной из главных задач является осведомление студентов информацией об их здоровье и потенциале возможностей для дальнейшей деятельности. Она предусматривает использование различных физических упражнений для самосовершенствования.

Таким образом, использование на занятиях со студентами специальной медицинской группы упражнений, выполняемых с тренажерами, для решения проблем оздоровительно- прикладной подготовки с количественной оценкой текущего функционального состояния является целесообразным.

Индивидуальный подход отражается в подборе упражнений и их дозировку в зависимости от физических возможностей студентов. Индивидуальные программы увеличивают эффективность занятий по физическому воспитанию, расширяют диапазон движений, повышают уровень знаний и навыков студентов, повышению интерес к знаниям различных упражнений, совершенствуют физическое воспитание и дают готовность к будущей профессиональной деятельности.

УДК 796.011.3:379.835

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ РАБОТЫ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ И СПОРТУ В ДЕТСКОМ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОМ ЛАГЕРЕ

Захарова А.В.

Научный руководитель **Муратова И.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Физическая культура – это совокупность специальных упражнений и спортивных занятий, которые направлены на развитие физических и духовных сил человека. Она основана на специальной материально-технической основе и на научных данных, умственных и физических возможностях организма, а также способствует их развитию и проявлению.

Прекрасным временем для укрепления здоровья детей физической культурой, спортом и туризмом является лето. Активный отдых детей и

© Захарова А.В., 2017

проведение различных спортивных мероприятий способствует развитию физических качеств ребенка, а также укрепляет сердечно-сосудистую и дыхательную системы. И в то же время заряжает отличным настроением и повышает работоспособность. А так как дети отправляются в лагерь с различными заболеваниями, необходимо усилить эффективность средств для укрепления их здоровья, улучшения иммунной системы и снижения заболеваемости. Детям, у которых ослаблено здоровье, нужны различные профилактические условия, при воздействии которых повышается устойчивость организма к меняющимся погодным условиям. Такими факторами являются – солнце, воздух и вода.

Еще одним из важнейших профилактических направлений является формирование здорового образа жизни. Например, проживание в лагере является одной из возможностей влияния не только на ребенка, но и на его окружение.

Решающее значение имеет умелое использование следующих форм для физического воспитания в детском лагере:

1. Физическая активность в режиме дня (повседневная практика, в том числе: гимнастика, солнечные и воздушные ванны, купание);
2. Обычная спортивная работа (прогулки, экскурсии, походы, игры на воздухе);
3. Массовая спортивная работа (спортивные соревнования, соревнования по различным видам спорта, спортивные игры, турниры и т. д.);
4. Учебные занятия в кружках (секциях), командах по различным видам спорта;
5. Социально-полезные формы работы (участие детей в строительстве объектов, ремонте инвентаря и т. д.);
6. Пропаганда (получение знаний о пользе физических упражнений, о лучших спортсменах, Олимпийских играх, новых рекордах и т.д.)

Физическое воспитание в оздоровительном лагере имеет свои особенности, связанные с относительно коротким пребыванием детей в лагере, разнообразным контингентом их по здоровью, уровню физического развития, подготовленности и возрасту. Все это должно учитываться при организации спортивных мероприятий.

Работа по физическому воспитанию в ДОЛ должна формировать волевые и нравственные качества детей, а также должна быть направлена на осознание необходимости здорового образа жизни. Для решения проблем в области здравоохранения можно использовать физические упражнения, как средство физического воспитания.

По уровню физического здоровья дети часто в лагерях делятся на 3 группы:

1. Коррекция и режим здоровья - для детей-инвалидов и детей с низким уровнем физической подготовки;
2. Режим развития - для детей со средним уровнем физического здоровья и подготовленности;
3. Спортивный режим предназначен для самых физически развитых и подготовленных детей.

Детские физические упражнения должны занимать от 1,5 до 2 часов в день и включать разнообразные средства и методы физического воспитания, различные способы лечения и обучения основам здорового образа

жизни. Объем и интенсивность физической активности должен регулироваться с учетом характеристик детей.

Таким образом, физическая культура является важной основой для полноценной жизнедеятельности в системе всестороннего совершенствования личности.

Под воздействием многих факторов уровень физического развития в настоящее время снижается. Детские оздоровительные лагеря призваны компенсировать недостаток оздоровительной эффективности школьной системы физического воспитания. Поэтому активный отдых, с использованием физических упражнений, игр и соревнований, является основным видом деятельности.

На мой взгляд, физическое воспитание должно занимать важное место в деятельности учреждений, действующих во время школьных каникул.

УДК 796.011.1

ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ ВУЗА И ИХ ОТНОШЕНИЕ К ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ

Зенкина Ю.И.

Научный руководитель **Муратова И.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время, стоит острая проблема о здоровом образе жизни (ЗОЖ) человека, ведь здоровье является важнейшей ценностью жизни, которое нельзя приобрести ни за какие деньги. Здоровье зависит от множества факторов, таких как экология, биология и медицина. Но в этой статье мы рассмотрим образ жизни и отношение к физической культуре студентов ВУЗа.

Зарождение ЗОЖ связан еще с далеких времен древности, когда человек начал создавать орудие для труда и охоты. И тогда он стал пользоваться физическими упражнениями при подготовке к охоте на крупных зверей. Жизнь убедительно свидетельствует о том, что человек становится человеком только в условиях общественной жизни, только в процессе воспитания и обучения.

Был проведен опрос среди студентов ВУЗа и только 20 % занимаются спортом. Как же быть и что же делать для развития спорта в ВУЗе? Для поддержки молодежи можно представить проекты для улучшения здорового образа жизни. Для своих предложений был взят Саранский кооперативный институт, а в реализации проекта помощь исходит от педагогического отряда при университете.

Предложения по поводу студентов СКИ РУК: Квартальный веревочный курс; Ежемесячные дни здоровья; Физ.минутки в учебное время и массовые мероприятия; Перевал; ПАЛАС.

Физ. минутка во время пары на 5 минут никому не помешает, а даже взбодрит и придаст энергии для записи лекций. Две такие физ. минутки за 4–6 часов учебы помогут людям размять мышцы.

© Зенкина Ю.И., 2017

Ежемесячные дни здоровья заключается в том, чтобы присвоить к студентам любовь к спорту. Нормативы и поход по лесу Биатлонного центра пойдут на пользу опорно-двигательным системам и дыхательные пути нормализируются со временем.

Квартальные веревочные курсы должны не ограничиваться осенью только для первокурсников. Такие мероприятия должны быть для старших групп и преподавателей включительно. Такие затеи идут на сплоченность больше, чем физические упражнения. Плюс квартальных веревочных куров заключается в том, что преподаватели и дети узнают друг друга лучше.

Суть «Перевала» заключается в том, чтобы люди за день добрались из одного населенного пункта, куда их отвезли (с преподавателями) обратно домой. Как порядком расстояния небольшие. Люди во время передвижения получают задания на тему спорта и чтобы получить следующие подсказки для дальнейшего пути – делают их. По статистике «Перевал» вызывает бурю эмоций, энтузиазм и приятные боли в ногах от физических упражнений.

ПАЛАС – это палаточный лагерь. Все же хоть раз были в лагере и как бы хотелось окунуться обратно в детство и побыть детьми на 3 дня. Это не просто палаточный, где можно будет полежать на природе в палатках. ПАЛАС живет жизнью и настроен на физические упражнения, которые закалывают человека и отталкивают от вредных привычек под тип табакокурения и алкоголя.

Студенты и преподаватели, желающие поехать в палаточный лагерь с физическим уклоном сдают взнос на питание, берут с собой собственное снаряжение.

Стоимость проекта выходит незначительно маленькая для нашего времени, что хорошо для бюджета института.

Несомненно, в институте есть веревочный курс для первокурсников осенью, но так как мы за здоровую нацию, то этого недостаточно.

В помощи осуществления проекта может помочь педагогический отряд, существующий при институте «Единение». Ребята всегда готовы помочь и соединив наши усилия – все получится.

Так как сама отношусь к студентам и понимаю, как это тяжело уделить время для зарядки на минутку во время учебы, то можно сделать это в родных стенах Саранского кооперативного института.

Важнее в жизни нет ничего, кроме здоровья. Если ты хочешь накаченное и подтянутое тело, то лучше заниматься спортом намного чаще. Ведь ходьба до магазина и обратно плохо заменяет спорт. В здоровом теле здоровый дух! Надо об этом помнить…

УДК 796.011.1

ФИЗКУЛЬТУРА КАК СРЕДСТВО БОРЬБЫ С ПЕРЕУТОМЛЕНИЕМ И НИЗКОЙ РАБОТОСПОСОБНОСТЬЮ

Надиева Л.М.

Научный руководитель **Шкарина Е.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Большинство людей страдают от эмоционального выгорания. Физическая культура оказывает благотворное влияние на нервно-эмоциональную систему, продлевает жизнь, омолаживает организм, делает человека красивее. Пренебрежение занятиями физкультурой приводит к тучности, потере выносливости, ловкости и гибкости.

Самое важное в жизни человека является наличие хорошего состояния организма. А этим движет и интерес к самой жизни. В первую очередь главным вступает эмоциональное состояние человека, т.к. большую часть осложнений в плане здоровья мы получаем от психического расстройства.

Для того чтобы поддерживать организм в тонусе, необходимы различного рода занятия: утренняя зарядка, бассейн, йога, бег и многое другое. К примеру утренняя зарядка способствует увеличению тонуса нервной системы. Человек на протяжении всего дня чувствует себя бодро и полон сил.

В отличие от утренней зарядки, бассейн не только балансирует эмоциональное и физическое состояние, но и является омоложением организма.

При занятиях в бассейне легко обретается спортивная мускулистая фигура, поскольку практически за два месяца регулярных посещений происходит укрепление мускулатуры. Попытки удерживаться в пресной воде работают на развитие мышц, при этом задействованы спинные мышцы, плечевые и грудные (излечивание остеохондроза и сколиоза). Ноги станут стройнеть на глазах, поскольку вода является большим сопротивлением, чем воздух, как результат – происходит гораздо большее напряжение мышц. Тем самым укрепляются суставы и формируется правильная осанка.

Также важное влияние оказывает здоровое питание, сон и конечно же правильное распределение дел. Ведь от сильной перегрузки, человеческий организм дает сбой, что способствует к серьезным нарушениям физического состояния, а также эмоциональной выносливости. Для этого необходимо уметь распределять способности к решениям задач. Поскольку мы иногда переоцениваем свои возможности, пытаясь выполнить поставленные задачи за короткое время. Организм не привык к такой сильной загруженности и в конечном счете он дает слабину. Это может проявляться в головной боли, падению давления, ухудшению сна и расстройства нервной системы, что может привести к осложнениям и более серьезным заболеваниям как сердечно-сосудистое, астма, ожирение и прочее.

Важную роль в человеческом организме играет здоровое питание.

© Надиева Л.М., 2017

К ним относятся продукты, содержащие большое количество витаминов, белков, жиров и углеводов. Очень полезно начинать свое утро с каш, ведь в них содержится большое количество углеводов, они не только обогащают организм нужными веществами, а так же способствуют улучшению пищеварительного тракта. Среди более популярных считается каша овсяная. К дополнению можно отнести орехи и семечкам, в них содержится большое количество естественных масел, богаты витаминами А, Е, группы В, Р. Плюс орехов в том, что в них содержится вдвое больше витаминов, чем в фруктах и лучше сохраняют питательные вещества в организме. Орехи считаются калорийными и приравниваются к плитке шоколада, но разница в том, что эти вещества полезны и благодаря им человек получает энергию на весь день. Питаться можно не только вкусно, но и полезно для себя и своего организма.

Сон также играет важную роль в жизни человека. Благодаря ему человеческий мозг отдыхает и набирается сил для нового дня, способствует укреплению иммунитета и регенерируется. Так же замедляет старение кожи, стабилизирует работу всех функций организма, улучшает сахар в крови. Человеческая норма сна считается не более 8 часов, если спать дольше, то ухудшается состояние и организм испытывает усталость и сонливость.

Итак, можно сделать вывод, что самое главное и важное в жизни – это правильный распорядок дня, включающий труд, правильное питание, хороший сон и физическую культуру. Если соблюдать правильный режим, то ты будешь доволен своей жизнью, забудешь о плохом состоянии и будешь в гармонии с самим собой. Ведь все зависит прежде всего от нас самих.

УДК 796.011.3

ТРАДИЦИОННЫЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ

Родина К.Р.

Научный руководитель **Извеков К.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Тема традиционные и инновационные здоровье сберегающие технологии в физической культуре данная в физической культуре является актуальной на сегодняшний день. В настоящее время увеличивается число освобожденных людей от физической культуры, многие потеряли интерес, поэтому вводят различные новые и актуальные методики для занятий физической культурой.

Состояние здоровья молодого поколения- является одним из важнейших благополучия и общества и государства. Внимание к вопросам здоровья значительно возросло. Все больше людей отдают свои предпочте-

© Родина К.Р., 2017

ния к просмотрам видеофильмов, компьютерным играм, отсюда следует что у них нарушается осанка, зрение это приводит к гиподинамии. Здоровье современного общества постепенно ухудшается в доле с этим появляются все больше хронических заболеваний, так же оказывают отрицательное влияние вредные привычки

Реализация цели предполагает решение следующих задач:

1) повысить уровень профессиональных знаний будущего бакалавра профессионального обучения о здоровьесберегающих образовательных технологиях в профессионально-педагогическом образовании и способах их применения в условиях образовательного пространства;

2) сформировать у будущих бакалавров профессионального обучения умения применять здоровьесберегающие образовательные технологии в профессиональной деятельности;

3) повысить уровень культуру здоровьесбережения у будущих бакалавров профессионального обучения в условиях профессионально - педагогической деятельности.

Критериями оценки здоровья служат:

Рациональное питание

Оптимальный двигательный режим

Закаливание и личная гигиена

Положительные эмоции

Социальное благополучие

Уровень работоспособности

Чтобы добиться какого-либо успеха в данной структуре применяют следующие технологии для физической культуры:

I. Здоровье сберегающие технологии

Здоровье сберегающим технологиям отводится важное место, так как они помогают обеспечить сохранение здоровья, сформировать все необходимые знания об этом, так же умения и навыки по здоровому образу жизни и учат использовать навыки в повседневной жизни. Данные технологии являются важными из всех технологий.

К данному типу относится следующее:

1. Чередование видов деятельности, к ней относятся чередование умственной и физической нагрузки, для того чтобы повысить эффективность, тем самым чередуя теорию с практикой.

2. Благоприятная обстановка, так как занятия должны быть интересными и развивающими, чтобы занимающиеся были заинтересованы и хорошо воспринимали задания.

3. Дозировка заданий – при выполнении заданий не нужно делать перегрузки.

4. Индивидуальный подход к каждому

5. Занятия на свежем воздухе, так как многие подвержены различным простудным заболеваниям для этого служит повышение устойчивости организма к различным болезням.

Формы организации здоровье сберегающей работы:

Физкультурные занятия

Утренняя гимнастика

Двигательно-оздоровительные физкульт минутки

Физические упражнения в сочетании с закаливающими процедурами

Физкультурные прогулки

Физкультурные досуги

Традиционные виды упражнений

Пальчиковая гимнастика

II. Личностно-ориентированная технология

В данной технологии нужно уделять внимание на развитие практических навыков, которые необходимы в различных физических ситуациях. Навыки самооценки физического здоровья дают навыки самооценки своего психического состояния. Человек должен уметь давать расшифровки своего психического состояния, владеть информацией о соответствующих признаках эмоционального благополучия, знать особенности своего темперамента, а также слабые и сильные стороны своего характера.

III. Информационно-коммуникативные технологии

Данные технологии включают в себя большой теоретического материала. Они знакомят с историей зарождения физической культуры не только теоретически, но и наглядно, например, показывая различные презентации или видео ролики.

IV. Технология дифференционированного физкультурного образования

Эта технология дает возможность познакомить с техникой выполнения упражнений и самомассажа с различными видами спорта.

Под данным типом технологии понимается целенаправленное физическое формирование человека посредством которого происходит развитие дифференцированного физического образования посредством его индивидуальных способностей. Содержание данного вида технологии – это совокупность педагогических технологий дифференцированного обучения двигательным действиям, развития физических качеств, формирования знаний, методических умений, которые обеспечивают достижение физического совершенства.

Сущность ТДФО заключается в выделение детали техники и разделением их по сложности.

Результативность инновационных технологий:

В результате использования описанных технологий в повышении эффективности физической культуры в современных условиях

Создаются различные законы о сохранение здоровья населения, что записано федеральными законами «Об утверждении федеральной программы развития образования» (от 10.04.2000 г. № 51-ФЗ), «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (от 30.03.1999 г. № 52-ФЗ) и ряде нормативных документов Министерства образования, Здравоохранения и т. д.

Стремясь повысить непосредственную деятельность физической культуры, повышается интерес к этому за счет форм работы во всех технологиях. Таким образом, сформированы положительные мотивации у людей, потому здоровый человек- это самое дорогое произведение природы и дальнейшего развития и жизни общества.

УДК 379.85-057.875

ОСНОВЫ МОЛОДЕЖНО-СТУДЕНЧЕСКОГО ТУРИЗМА

Святкина М.С.

Научный руководитель **Ерофеев И.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Студенчество является наиболее интеллектуальной, творчески развитой и прогрессивной частью молодежи, важнейшим фактором политического, духовного и экономического преображения российского общества. Это самый веселый период в жизни молодежи.

Молодежь-это социальная группа, жизнь которой обуславливается дальнейшим вступлением во взрослую, самостоятельную жизнь. В этот период перед молодыми людьми стоит выбор своих жизненных ценностей.

Под молодежным туризмом понимается вид путешествий, когда молодые люди предпочитают отдыхать своей компанией, они связаны общими интересами и общими целями. Основной целью туризма является изучение всего окружающего мира и истории своей Родины. Чаще всего они путешествуют по Родине, ведь именно здесь они рождены, и это большой интерес узнавать все больше и больше про жизнь своих предков. Популярность молодежно-студенческого туризма в настоящее время все больше движется вверх.

Понимание об увлекательном отдыхе у каждого свое. Студенческий отдых отличается от детского или более расслабленного для людей среднего и старшего возраста. Моря, озера, новые впечатляющие знакомства, развлечения с самого раннего утра до самой поздней ночи – вполне самый обычный ритм почти каждого молодого человека.

Молодые люди в начале своего жизненного пути зависят от родителей, и поэтому чаще всего путешествуют в эконом-режиме. А некоторые студенты имеют опыт в той или иной рабочей сфере. В свободное от учебы время они не теряют шанса заработать деньги, быть хотя бы чуть-чуть независимыми от родителей. Конечно, самым важным для них так и остается учеба, что очень сильно ограничивает их возможности устроится на основную работу.

Существуют большие различия между молодежно-студенческим туризмом и обычными путешествиями.

Самое главное в этих случаях-распределить всех путешественников по своим возрастным группам, так как у взрослых людей и студентов разные представления об отдыхе, разное мышление и разные взгляды на жизнь. Во-вторых, для студентов очень важна яркая и веселая программа поездки, а комфортабельные условия их проживания не так сильно уж и важны, хотя про этот фактор вовсе не стоит забывать ни в коем случае. И третье – это внутренний эмоциональный настрой в студенческих группах. Должно быть правилом для молодежных и студенческих групп установление дружеских взаимоотношений между руководителем и студентами, а также между всеми путешествующими в данной группе. Студенческий

© Святкина М.С., 2017

отдых лучше всего проводить в студенческих отелях и гостиницах эконом-класса, это самый экономный вариант для них. Студенческие пансионаты, лагеря, базы отдыха располагаются в чистых природных зонах, на окраинах лесов, парков, на берегу рек, озер, водохранилищ, что очень хорошо способствует восстановлению сил после учебы и полному оздоровлению студента.

Самая главная роль в воспитании студентов как настоящего человека, принадлежит в первую очередь педагогическому составу. На сегодняшний день, воспитание – это не только передача опыта от старшего поколения младшему, но и взаимодействие педагогов и студентов в сфере учебной и внеучебной деятельности.

Современный студенческий туризм предоставляет возможность каждому студенту индивидуально проявить себя со всех сторон, показать свои способности, умения, навыки, научиться принимать важные решения, показать себя главным лидером в команде.

УДК 796.011-057.875

МОТИВАЦИЯ К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВУЗОВ

Семушенков В.С.

Научный руководитель **Шкарина Е.Н.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Одной из важных составляющих сохранения здоровья людей является физическая активность. Она влияет на многие такие факторы, как физическое, психологическое и социальное состояние общества в целом.

В современном обществе увеличиваются требования для молодых специалистов. Обществу нужны молодые специалисты с высоким уровнем физической и умственной работоспособности.

В настоящее время, прослеживается тенденция, что студенты практически не испытывают интереса к занятиям физическими упражнениями, или не желают заниматься вообще. Обычно, это студенты, которые имеют низкий уровень знаний о здоровье, здоровом образе жизни, активном отдыхе и т. д.

Учебный план в вузах составлен таким образом, что обучение студентов физической культурой проходят на всем протяжении обучения и проводятся в различных формах, которые связаны друг с другом и представляют собой единый процесс физического воспитания студентов.

На занятиях физической культурой должны достигаться физические качества и навыки. Данная цель достигается, когда педагог по физической культуре направляет свою на мотивацию студентов для занятий физическими упражнениями.

Низкая мотивация для занятия физической культурой у студентов связана с тем, что у них изначально неправильно сложено мнение о физ-

© Семушенков В.С., 2017

культуре, к примеру младшие курсы воспринимают это как оценку или зачет, у старшекурсников же прослеживается в занятии физическими упражнениями и спортом.

Малоподвижный образ жизни студентов связан с тем, что у студентов не сформирована способность самостоятельно заниматься физической культурой. Еще одна причиной может быть низкая мотивация, связанная с относительной большой учебной нагрузкой и относительной свободой студенческой жизни.

Мотивами занятий физической культурой являются:

1. Оздоровительные цели.
2. Действия, направленные на движение.
3. Соревновательный характер.
4. Эстетическое удовлетворении.
5. Саморазвивающаяся составляющая.

Следует развивать у студентов необходимый уровень умений и знаний, который в дальнейшем поможет им в сохранении и укреплении здоровья и развитии физических качеств.

Физическое воспитание взаимосвязано с трудовой деятельностью. На практике это используется для распределения и организации труда. Для оценки труда экономиста чаще всего используются понятия, такие как физическая тяжесть и нервно-психическая напряженность.

Физической тяжестью называется объем усилий, прилагаемых для выполнения конкретной работы

Нервно-психическая напряженность – эмоциональная степень напряженности при выполнении работы

Сама же профессия экономиста частично или полностью исключает физический труд.

Физическая культура при подготовке будущих специалистов в области экономики играет большую роль, т.к. выполняет следующие задачи:

1. Устойчивость к психологическим и физическим нагрузкам, возникающим во время выполнения работы.
2. Правильно распределять время, которое можно потратить на выполнение специальных физических упражнений.

Как показывает опыт других профессий, физическая культура способна сохранять и поддерживать здоровье.

В современных условиях важное значение приобретает проблема формирования профессиональных качеств и навыков, повышения устойчивости к различным профессиональным заболеваниям на основе широкого использования средств и методов физической культуры, и, в частности, физического воспитания.

Представители одной из самых крупных на данный момент профессий являются экономисты. Использование конкретных физических упражнений для применения их у специалистов в области экономике еще не получили конкретного применения и требуют дальнейшего изучения.

Безусловно, занятия физической культурой помогают будущим специалистам в области экономики. Специальные упражнения и мотивация помогут будущим специалистам экономического профиля избежать тех заболеваний, которые могут приобрести в будущем за годы работы.

УДК 37.042

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗАХ РФ ДЛЯ СТУДЕНТОВ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Чепак Н.А.

Научный руководитель **Извеков В.В.**
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время в Российской Федерации решается чрезвычайно важная задача создания современной системы социальной помощи инвалидам, становление которой происходит в условиях коренной, фундаментальной ломки сложившихся в течение десятилетий политических, экономических, социальных и идеологических структур.

Одним из самых эффективных механизмов повышения социального статуса и помощи инвалидам является получение ими полноценного профессионального образования. В этой связи учреждения профессионального образования призваны выполнять важную роль в выполнении новой государственной системы социальной помощи инвалидам.

Таким образом данная проблема является актуальной в наши дни, и существует большая необходимость в ее решении.

На сегодняшний день уже существует несколько высших учебных заведений, которые заострили свое внимание на необходимости получения профессионального образования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья. Эти образовательные учреждения создают лучшие условия для организации учебного процесса для студентов-инвалидов.

Высшие учебные заведения оборудуют аудитории необходимой техникой, делая их более удобными для инвалидов. Вносят изменения в архитектурные строения своих зданий, для беспрепятственного доступа к сооружениям и передвижения внутри них. Так же, для облегчения образовательного процесса, создаётся специальная программа, в соответствии с которой студент-инвалид сможет получить необходимые знания без вреда своему здоровью. Такими способами они создают благоприятную среду для обучения инвалидов и людей с ограниченными возможностями здоровья.

Так же существуют программы специального дистанционного обучения.

Обычно процесс его организации включает:

1. Создание сайта, с помощью которого студент-инвалид сможет получить все необходимые знания и задания (при создании такого сайта нужно сформировать удобный и доступный интерфейс и дизайн)

2.Подбор методических материалов для сайта таким образом, чтобы они были доступны не только в текстовом формате, но и аудиально, для студентов с нарушением зрения.

3.Дистанционное обучение должно обеспечивать не только контакт инвалида и педагога, но и контакт с другими обучающимися.

© Чепак Н.А., 2017

Для студентов-инвалидов и людей с ограниченными возможностями здоровья высшее учебное заведение создает особый порядок освоения физической культуры, основываясь на принципах здравоохранения и адаптивной физической культуры.

Адаптивная физическая культура — это комплекс мер спортивно-оздоровительного характера, направленных на реабилитацию и адаптацию к нормальной социальной среде людей с ограниченными возможностями, преодоление психологических барьеров, препятствующих ощущению полноценной жизни, а также сознанию необходимости своего личного вклада в социальное развитие общества.

Для многих инвалидов и людей с ограниченными возможностями в развитии адаптивная физическая культура является единственным способом «разорвать» замкнутое пространство, войти в социум, приобрести друзей, получить возможность для общения, полноценных эмоций, познания мира. Именно здесь, зачастую впервые в жизни, они познают радость движения, учатся побеждать и достойно переносить поражения, осознавать счастье преодоления себя.

У человека с отклонениями в физическом или психическом здоровье адаптивная физкультура формирует:

осознанное отношение к своим силам в сравнении с силами среднестатистического здорового человека;

способность к преодолению не только физических, но и психологических барьеров, препятствующих полноценной жизни;

компенсаторные навыки, то есть позволяет использовать функции разных систем и органов вместо отсутствующих или нарушенных;

способность к преодолению необходимых для полноценного функционирования в обществе физических нагрузок и др.

Спортивные залы для проведения занятий с инвалидами должны быть оборудованы так, чтобы им не угрожала опасность в плане травматизма, и условия в них должны быть такими, чтобы инвалиды и люди с ограниченными возможностями здоровья смогли свободно и без препятствий по нему передвигаться.

В комплекс занятий по физической культуре инвалидов обычно включают упражнения, относящиеся к адаптивной физической культуре.

Кроме спортивного зала, занятия могут проводиться в бассейнах или на свежем воздухе.

Стоит отметить, что проводить такие занятия может только специально подготовленный человек. Он должен знать медицинские рекомендации каждого студента-инвалида и не нарушать их.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 3

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕГИОНА. КООПЕРАТИВНАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Алисова С.А. Создание внутренней среды функционирования малого предприятия в сфере потребительской кооперации Республики Мордовия 4
Деганова О.Г., Трифонова Е.В., Катайкина Н.Н. Федеральные целевые программы в России 6
Ламкина А.А. Маркетинг территорий российских регионов на примере Республики Мордовия 12
Макарова К.В. Преимущества и недостатки глобализации мировой экономики 14
Осипович С.Р. Вопросы импортозамещения в потребительской кооперации 16
Осипович С.Р. Социальная ответственность и инновации 18
Пелагейкина В.В. Подбор моделей к оценке стоимости организаций потребительской кооперации 20
Разумкова Р.В. Модели экономики и современное экономическое сознание 22
Чекунова О.А. Состояние и развитие розничной торговли Республики Мордовия и оценка конкурентных позиций розничных кооперативных предприятий 25

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СУЖДЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРА

Азоркина Н.С. Профессиональная этика бухгалтера 27
Белоглазова Д.А. Система сбалансированных показателей в управленческом учете 30
Брейкина Е.А. Управленческий учет: необходимость или неизбежность? 32
Вельмискина О.В. Законодательные изменения для малого бизнеса в 2017 г. 34
Гладилина Т.В. Формирование профессиональной компетенции бухгалтеров 36
Калинихина Е.В. Бухгалтерский учет выбытия основных средств 41
Клименко П.В. Особенности применения метода Дельфи и его преимущества при проведении экономического анализа 43
Кондратова Е.С. Различия между российскими стандартами бухгалтерского учета и международными стандартами финансовой отчетности 45
Курылева М.И. Современные методы управления затратами 50
Ломова Н.В. Европейские планы счетов 51
Ляхманова А.А. Особенности ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях при упрощенной системе налогообложения 54

Митькина Н.С. МСФО для малого и среднего бизнеса 57
Пашина А.А. Новое законодательство бухгалтерского учета основных средств 60
Сергейчева Г.Н. Современное планирование и бюджетирование 62
Степанченко Т.Ф. Знания, умения и навыки как факторы профессиональной деятельности и суждений современного бухгалтера 64
Стукан И.А. Повышение профессионального уровня бухгалтера в условиях стандартизации учета и отчетности 66
Тазина А.А. Показатели рентабельности деятельности предприятия и их анализ 68
Урманчеева Я.З. Методика составления отчетности по МСФО 71
Хайрова Р.Р. Преимущества и недостатки международной системы финансовой отчетности 74
Хорошева А.В. Современные методы управления затратами 77
Шичкова С.Н. Анализ показателей деловой активности 81

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Агишева М.А. Оценка внешних условий для функционирования АО «САРЭКС» на рынке сельскохозяйственного машиностроения 83
Артюшкина Е.П. Методика построения интегрального показателя уровня социально-экономического развития предприятия 86
Асташкина Е.Н. Анализ затрат на оплату труда 88
Брейкина Е.А. Банкротство предприятия: меры по его преодолению и предупреждению 91
Варламова О.А. Процесс управления персоналом в коммерческой организации 93
Варламова О.А. Теоретические аспекты управления персоналом в коммерческой организации 97
Выборнова Д.П. Себестоимость продукции предприятия и направления ее снижения 101
Гилек А.Е. Актуальные проблемы функционирования малых предприятий в современных условиях российской экономики и методы их решения 104
Елисеев Д.В. Формирование системы показателей социально-экономического развития предприятия 106
Зотова А.В. Ресторанный бизнес: стратегия, ориентированная на успех 109
Ильин С.В. Подходы к формированию стратегии развития организации: оценка внешней среды 112
Ильин С.В. Разработка концепции развития предприятия 115
Кирпичникова Н.С. Методика оценки эффективности использования трудовых ресурсов предприятия 118
Клименко П.В., Шичкова С.Н. Управление персоналом в современных условиях 121
Ковалев В.В. Особенности оценки формирования и распределения прибыли предприятия 123
Кондратова Е.С. Роль российских транснациональных корпораций в мировой экономике 126
Кузоваткина А.Ю. Технология отбора претендентов на вакантную должность 131
Кулаева Ю.А. К вопросу о понятии трудовых ресурсов коммерческой организации 135
Ладенко Е.А. Мотивация персонала на предприятии 137
Макайкина Е.В. Организация мотивационного управления в коммерческой организации 140
Макайкина Е.В. Оценка эффективности системы мотивации персонала 144

Малькова А.А. Анализ конкурентоспособности предприятий Мордовии на примере ООО «ВКМ-Сталь» 147
Малькова А.А. Деятельность АУ «Технопарк-Мордовия» в современных условиях..... 151
Малькова А.А. Проведение стратегического планирования в организации 152
Мустайкина А.В. Мотивация и ее основные составляющие 156
Муханова К.А. Повышение конкурентоспособности предприятий АПК Республики Мордовия 158
Петрова А.Н. Роль профессиональных стандартов в деятельности предприятия 161
Попкова Ж.С. Ценовая дискриминация и ее применение в сфере информационных технологий 162
Попкова Н.С. Сущность комплексного экономического анализа в современных условиях 167
Рыжов К.С. Финансовые результаты деятельности предприятия 169
Слесарева Ю.С. Анализ финансового состояния организации 172
Стеблев М.А. Текущее состояние системы разработки финансовых планов на ПАО «Электровыпрямитель» 175
Тюркин Н.М. Основные методики анализа финансовых результатов коммерческой организации..... 177
Урманчеева Я.З. Особенности финансового менеджмента в организациях малого и среднего бизнеса..... 180
Устинов Н.В. Процесс управления затратами в коммерческой организации..... 183
Устинов Н.В. Теоретические аспекты управления затратами в коммерческой организации..... 186
Чернейкина А.А. Резервы повышения производительности труда на предприятии..... 189
Юрченко М.Н. Развитие системы информационных потоков как средство повышения эффективности хозяйственной деятельности 191

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Акимова М.В., Чмелева К.Д. Финансовое оздоровление как основное условие стабилизации финансовой деятельности предприятия..... 195
Баканова М.А. Оценка современных тенденций рефинансирования кредитных организаций Банком России 198
Вдовина А.Е., Метликин М.С., Катайкина Н.Н. Сущность и состав состоятельных клиентов коммерческого банка 201
Вельмяйкин С.Н., Козеева Ю.М., Катайкина Н.Н. Виды депозитных операций коммерческого банка ПАО ВТБ 24 209
Вишняков А.Д. Особенности политики обязательного резервирования Банка России..... 215
Ивлиева Е.С. Проблемы и перспективы развития института налогового консультирования в Российской Федерации 220
Ивлиева Е.С. Роль финансового анализа в принятии управленческих решений 223
Калашникова А.А. Экономическая эффективность реализации инвестиционного проекта ПАО «Электровыпрямитель» 225
Карабанова Г.Р. Перспективные направления развития политики резервирования Банка России 228
Кузоваткина А.Ю. Повышение финансовой грамотности населения 230
Куликов О.В. Использование прогнозирования в процессе осуществления депозитных операций коммерческого банка..... 233

Ладанова Ю.Ю. Анализ и оценка страхования жизни в Республике Мордовия на примере ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» 236
Мулюкина Е.С. Брокерские компании в Мордовии 239
Мулюкина Е.С., Козеева Ю.М., Катайкина Н.Н. Проблемы осуществления депозитных операций коммерческих банков 241
Пунина С.В. Повышение финансовых знаний и навыков – путь к успеху 247
Симонова Н.С. Современное состояние финансового рынка России 250
Трофимчук Е.В. Валютная биржа и межбанковский валютный рынок 254
Шушпанова Е.Ю. Функции и преимущества трастового управления собственностью 257
Яркина Л.И. Основные направления инвестиционной деятельности Республики Мордовия в современных условиях 259

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОТРАСЛИ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Вятлев С.Е. Электронные деньги: преимущества и недостатки 263
Голяев Е.С. IT-технологии в строительной отрасли 265
Мухаева К.В. Полезные программы для обычной жизни 266
Ознобина Т.В., Акамова Н.В. Разработка автоматизированной информационной системы учета оборудования на предприятии 269
Сидорова А.С. К вопросу о безопасном интернет-серфинге 271
Тараскин Д.А. Информационные технологии в сервисе 273
Труцина О.Л. Информационные технологии в филиале КООП «Универмаг» Карачевского района Брянской области: перспективы внедрения и развития 274
Цой А.А., Акамова Н.В. Разработка автоматизированной системы учета закупок и продаж в организации 277

ВЛАСТЬ И ОБЩЕСТВО В СУДЬБАХ РОССИИ И РЕГИОНОВ

Вдовина А.Е. Роль ООН в современном мире 279
Вельдина Д.В. Проблема массовой информации в системе отношений современного социума 280
Гуськова Т.Б. Статус образования в современном мире 282
Заседателева Е.А. Государственные служащие в Российской Федерации: права, обязанности, ответственность 285
Ильина М.А. Механизм осуществления и содержание внешней политики в современном государстве 288
Карабанова Г.Р. ОПЕК как субъект и объект энергетической дипломатии 291
Лобанова Д.М. Государственное управление и менеджмент: сущность, различия, общие принципы 293
Мошкин Д. Партия эсеров в дореволюционный и революционный период 295
Мулюкина Е.С. НАТО как военно-политическая организация 297
Назаркина Н.В. Политические партии после Февральской революции 1917 г. 300
Осипович С.Р. Харизматическая власть и известные харизматические лидеры 302
Юрлова А.А. Взаимоотношения власти и общества: проблемы современности 304

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ В СФЕРЕ ЧАСТНОГО ПРАВА

Абдуллаев Д.Р. Исполнение обязательств по векселю в случае ликвидации юридического лица 306
Артемов А.А. Специфика оформления полномочий судебных представителей 308
Галягина А.А. Субъекты наследственных правоотношений: понятие и общая характеристика 311
Кевбрина О.В. Недействительные сделки: проблемы и классификация 313
Монахова Ю.Н. Земельные споры и порядок их разрешения 316
Назаркина Н.В. Пределы осуществления гражданских прав 318
Панов А.С. Правовая природа мирового соглашения в гражданском процессе 321
Панов А.С. Регулирование трудовых отношений в потребительских кооперативах 323
Паулкина А.В. Возбуждение гражданских дел по заявлению прокурора 327
Рекшинская Н.Ю. Адвокат как представитель в гражданском судопроизводстве 329
Рекшинская Н.Ю. Приобретательная давность как одно из оснований возникновения прав на земельный участок 332
Рекшинская Н.Ю. Профсоюз как субъект трудовых отношений 335
Рулин С.П. Проблемы правосубъектности прекращенного юридического лица 339
Рыбина А.А. Проблема защиты прав субъектов коммерческого оборота 341
Якименко И.В. Вещи как объекты гражданских правоотношений: понятие и классификация 343

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ УГОЛОВНОГО И УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Алексеева А.И. Надзор прокурора на стадии возбуждения уголовного дела 347
Быкова А.А. К вопросу об эффективности исполнения административных штрафов за правонарушения в области дорожного движения (на примере деятельности ГИБДД по Республике Мордовия) 350
Галимова Л.Р. Процессуальные и тактические основы участия адвоката в прениях сторон в суде с участием присяжных заседателей 354
Галимова Л.Р. Социальные причины преступности 358
Кулаева О.Г. Виды простого убийства: особенности квалификации мотива совершения преступления 360
Москалева К.В. Отсрочка отбывания наказания больным наркоманией (ст. 82.1 УК РФ): особенности применения 364
Паксяйкина Э.В. Домашний арест как мера пресечения 368
Рекшинская Н.Ю. Смертная казнь в современной России 370
Спиридонов Е.В. Участие непрофессионального защитника в уголовном процессе 374
Тремаскина Е.И. Понятие и сущность возвращения уголовного дела прокурору в целях устранения препятствий для его рассмотрения судом 376
Фролова Е.О., Заварюхин Ф.В. Подделка денежных знаков с использованием высоких технологий 378
Чаулина Ю.В. Процессуальные действия суда и сторон в стадии апелляционного рассмотрения уголовных дел 380

ВОПРОСЫ ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ И СПОРТА В ВУЗЕ

Азоркина Н.С. Построение индивидуальных программ гармоничного развития и самосовершенствования 383
Долгова А.В. Методика занятий со студентами, относящимися к специальной медицинской группе 386
Захарова А.В. Основные формы и методы работы по физической культуре и спорту в детском оздоровительном лагере 388
Зенкина Ю.И. Особенности образа жизни студентов вуза и их отношение к физической культуре 390
Надиева Л.М. Физкультура как средство борьбы с переутомлением и низкой работоспособностью 392
Родина К.Р. Традиционные и инновационные здоровьесберегающие технологии в физической культуре 393
Святкина М.С. Основы молодежно-студенческого туризма 396
Семушенков В.С. Мотивация к занятиям физической культурой у студентов экономических вузов 397
Чепак Н.А. Организация учебного процесса в вузах РФ для студентов с ограниченными возможностями здоровья 399

Научное издание

МОЛОДЕЖЬ И КООПЕРАЦИЯ

Материалы IX Студенческой научно-практической конференции

(Саранск, 26 апреля 2017 г.)

Публикуется в авторской редакции

Отв. за выпуск М.М. Маркова
Компьютерная верстка Л.Н. Чебаковой

Подписано в печать 10.07.17. Формат 60 × 84 1/16.
Усл. печ. л. 23,72. Тираж 100 экз. Заказ 171147.

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.