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

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников
24-25 апреля 2019 г.

Партнёр
ИЗДАТЕЛЬСТВО

САРАНСК
2019

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

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников
24-25 апреля 2019 г.

Партнёр
ИЗДАТЕЛЬСТВО

САРАНСК
2019

УДК 330.341.4(470)
ББК 65.013.8(2)
Н34

Рекомендовано к изданию ученым советом
Саранского кооперативного института (филиала) РУК

Редколлегия:

Р. Р. Хайров (отв. редактор). *Е. Г. Кузнецова* (зам. отв. редактора),
Е. В. Зотова (отв. секретарь), *Т. В. Дворецкая, О. В. Ткачук*

Н34 **Научные исследования в социально-экономическом развитии общества :**: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24.–25 апр. 2019 г.) / [редкол.: Р. Р. Хайров (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : АНО СНОЛД «Партнер», 2019. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : цв. – Систем. требования: операционная система Microsoft Windows XP/2007/2008/2010.
ISBN 978-5-6040556-7-0

Сборник содержит материалы докладов, посвященных исследованию широкого спектра проблем социально-экономического развития государства и общества. Особое внимание уделено вопросам экономического развития региональной экономики и управления предприятиями различных форм собственности.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей и аспирантов вузов.

УДК 330.341.4(470)
ББК 65.013.8(2)
ISBN 978-5-6040556-7-0 Н34

© Саранский кооперативный институт (филиал) РУК, 2019
© АНО СНОЛД «Партнер», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ **10**

Айзятов Ф. А. Конструктивная эпистемология: восприятие мира и человека…… 10

Айзятов Ф. А., Савкин Н. С. «Цифровая экономика», труд и социальное воспроизводство человека…….. 14

Бурова Ю. В. Сохранение исторической памяти как фактор духовной безопасности…….. 19

Горячкина Н. В. Использование сервиса Google maps для проведения практических занятий по астрономии…….. 22

Кевбрин Б. Ф. Философское и частнонаучное понимание развития... 30

Кечайкина Е. М. Организационно-правовые основы финансового контроля в Российской Федерации ……..…… 35

Никишова Н. В. Социально-философский анализ юридической нормы…… 38

Храмова О. Е. Специфика законов развития общества…… 43

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИН ГУМАНИТАРНОГО ЦИКЛА **47**

Вечканова М. И., Самосудова Л. В., Кукушкина Е. А. Информация предложения как язык знака…….. 47

Кукушкина Е. А., Самосудова Л. В., Вечканова М. И. Трудности юридического перевода…….. 51

Самосудова Л. В., Кукушкина Е. А., Вечканова М. И. Использование веб-квест технологий на занятиях английского языка в неязыковом вузе 56

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА 63

Акамова Н. В. Основные направления развития программных продуктов по автоматизации товарооборота……. 63

Голяев С. С. ИТ-сервисы как управленческая составляющая образовательного процесса……. 67

Голяева Н. В. Web-сайт в современном бизнесе…… 71

Немыкина О. И. Роль информационных технологий в управлении бизнес-процессами…….. 74

Правосудов Р. Н. Паспорт компетенций ОПОП в расширении «1С: Университет»…… 78

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ (ИЛИ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) 83

Имяреков С. М. Роль потребительской кооперации в развитии социальной инфраструктуры сельской местности Республики Мордовия…….. 83

Карякина Л. А. Актуальные технологические приемы в здоровом питании……. 89

Келейникова С. В. Палаткина И. Н. Механизм формирования стратегии коммерческой организации…… 93

Кижаева Ю. В., Каргин Ю. И. Исследование экономического потенциала промышленного предприятия…… 97

Кондрашкина И. И., Шевцов Е. О. Стратегические подходы к анализу микросреды организации……. 105

Копылова Е. В., Коннов А. А. Оптимизация управленческих решений в коммерческих организациях…… 109

Лепкина В. К., Сульдина Т. И. К вопросу обеспечения безопасности продовольственного сырья через призму охраны окружающей среды…. 113

Манин П. В. Обоснование целей и задач в области управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов……. 117

Манин П. В., Медведев И. И. Анализ эффективности использования производственных ресурсов промышленного предприятия…….. 125

Маркунин Н. С. Роль методов стимулирования персонала в кадровом менеджменте……. 131

Наумкина Е. И. Проблемы занятости и безработицы молодежи на современном рынке туда……. 135

Николаев А. А. Организационная структура коммерческой организации: основные задачи и параметры…… 139

Пантюшина Т. А. Выявление резервов повышения эффективности деятельности предприятия……. 142

Пантюшина Т. А. Формирование конкурентоспособности коммерческой оргагизации на основе современных механизмов управления…… 148

Проказова Л. А. Разработка модели обучения персонала в коммерческой организации…… 154

Сережкина М. А. Аудит финансовых результатов: цели, задачи и основные этапы проведения…….. 158

Сережкина М. А. Роль финансовых результатов в функционировании и развитии организации…… 161

Солдаткина С. М., Хуснутдинов З. Т. Менеджмент стратегии развития продаж…….. 165

Сыругин В. В. Исследование инновационной деятельности промышленного предприятия……. 171

Сыругин В. В. Оценка эффективности инновационного проекта промышленного предприятия…… 177

Трифонов В. Н. Стратегические ориентиры деятельности коммерческой организации…… 183

Трифонов В. Н. Формирование стратегии развития коммерческой организации……. 187

Хайрова Р. Р. Особенности организационных изменений в коммерческой организации…… 190

Чекунова А. О. Инновационные методики в управлении персоналом…… 194

Чекунова А. О. Типы инновационного поведения предприятия…….. 198

Чекунова А. О. Формирование конкурентоспособности коммерческой организации на основе инновационных механизмов упраавления……. 202

Четайкина Ю. В. Стратегия конкурентоспособности промышленного комплекса Республики Мордовия……. 206

Чиранова Т. И. Кадровая политика на ОАО «Краснослободский радиозавод» и оценка ее эффективности…….. 211

Шевцов Е. О. Использование элементов маркетинга в реализации бизнес-стратегии предприятия…….. 215

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА 221

Архипова Г. В. Цифровая экономика в России кк главный фактор экономического роста…… 221

Буланова Е. Г. Диверсификация как инновационный механизм развития предприятий пищевой промышленности…… 224

Буланова Е. Г. Особенности оценки инновационных возможностей предприятьий пищевой промышленности…… 228

Волгина И. В. Современная розничная торговля: ее функции и тенденции…… 232

Девяткина Т. А. Формирование финансовых ресурсов коммерческой организации ОАО «Консервный завод «Саранский»…… 238

Зотова Е. В., Деткина И. А. Методология оценки капитала предприятия…….. 241

Каргин Ю. И. Экономические методы оценки социально-экономического развития…… 247

Каргин Ю. И., Кондратова Е. С. Исследование экономического потенциала промышленного предприятия…… 251

Марабаева Л. В. Практика применения проектного подхода к обеспечению устойчивого развития предприятий АПК…… 256

Плеханова Е. А. Состояние и развитие отраслей деятельности потребительской кооперации России…… 263

Пруцкова Е. В. Оценка стратегического потенциала агробизнеса ООО «Нива»…… 268

Скворцова М. А. Социально-экономическое развитие региона: основные тенденции…… 280

Спирина О. А. Отрасли деятельности Центросоюза России на современном этапе развития страны…… 287

Хайров Р. Р. Диагностика корпоративной культуры предприятия и оценка ее уровня…….. 291

ФИНАНСОВЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ 297

Абелова Л. А. Инвестиции в человеческий капитал…….. 297

Захаркина Р. А., Сорокина И. Ю. Анализ финансовой устойчивости для принятия обоснованных управленчеких решений в области обеспечения эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия…….. 301

Зотова Е. В. Тюрина А. Д. Развитие потребительского кредитования в Российской Федерации (на примере ПАО «Сбербанк»).. 306

Калеева Ю. С. Финансовая система РФ: современное состояние и перспективы развития…… 311

Катайкина Н. Н. Использование прогнозирования в процессе управления дебиторской задолженностью организации……. 317

Косова А. С., Катайкина Н. Н. Приват-обслуживание клиентов коммерческого банка…….. 321

Кузнецова Е. Г. Формирование организационной культуры предприятия…… 326

Ляхманова А. Исследование оборачиваемости средств предприятия 330

Маркин С. А. Источники финансирования хозяйствующих субъектов…….. 333

Маркова А. А. Стратегические задачи обеспечения перспективной платежеспособности предприятия…… 338

Мягкова М. В., Захаркина Р. А. Основные тенденции развития комиссионных доходов коммерческих банков…… 342

Осипович С. Р., Копейкина М. И. Страховой маркетинг в России….. 347

Пантилейкина Ю. А. Системы и методы анализа денежных потоков 352

Романова И. В. Систематизация факторов устойчивого развития организации…….. 357

Романова И. В., Карпова Л. А. Расширение информационной емкости бухгалтерской отчетности…… 361

Скороходова О. Н. Оценка основных показателей деятельности налоговых органов Республики Мордовия……... 366

Шилкина Т. Е. Исследование результатов деятельности страховой компании…….. 370

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА **375**

Брейкина Е. А. Бухгалтерская отчетность как основной источник информации о финансовом положении организации…….. 375

Булычева Т. Е., Ванькина Т. И. Современные проблемы бухгалтерского учета при управлении организациями…… 382

Бушева А. Ю., Гудожникова Е. В. Расчет штрафов, пеней в случае несвоевременной уплаты налогов и сборов…….. 390

Гадаева В. М., Токарева С. А. Эффективное развитие инвестиционной политики в РФ…… 399

Гудожникова Е. В., Лобанова К. Ю., Ерина М. Э. Новое в 405

бухгалтерском учете с 2019 года……

Елисеева О. В., Адушкин Е. Н. Учет финансовых показателей и порядок формирования показателей отчета о финансовых результатах.. 411

Елисеева О. В., Борисова Е. В. Изменения в учете и отчетности предприятий малого бизнеса…….. 417

Завьялова Т. В., Ерина М. Э. Нововведения в МСФО в 2019 году….. 424

Отабекова Д. Совершенствование учета финансовых инвестиций... 429

Сарсынгалиев О. С. Формирование оборотного капитала организации…… 433

Темирханова М. Ж. Совершенствование планирования информационной технологии при введении учета затрат в туристических компаниях и организация правил в внесении в учет при расчете финансовых результатов……. 438

Темирханова М. Ж., Бакирова М. Ш. Совершенствование бухгалтерского учета и аудита объектов интеллектуальной собственности …… 443

Усманов Ф., Жамолов О. Н. Нормативно-правовые основы организации финансового учета и отчетности в организациях Республики Узбекистан …… 447

Хаджимухамедова Ш., Таиходжаева Г., Махмудова Н. Совершенствование учета товарно-материального запаса предприятия химической промышленности …….. 452

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В РАЗВИВАЮЩЕМСЯ МИРЕ **457**

Муратова И. В. Кифоз…… 457

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ **462**

Громова Т. Н. Содержание договора строительного подряда……. 462

Колоколова Е. О. Особенности рассмотрения споров о выселении из жилого помещения……. 466

Крылова Л. С. Доступность жилья для молодой семьи…… 471

Минеева И. Н. Правовое регулирование заключения брака в западноевропейских станах (на примере Италии)…… 475

Моисеева Е. Н. К вопросу о реформах системы пенсионного обеспечения граждан в России…….. 482

Панфилов М. А. Основания классификации договоров аренды

транспортного средства…….. 487

Прокина Е. В. Особенности оформления испытательного срока при приеме на работу……. 491

Учайкина, Н. Ю., Кандрина Е. В. Упрощенная процедуры взыскания долгов…… 496

Ямашкина М. В. Практика районных судов Республики Мордовия по делам о признании гражданина безвестно отсутствующим или объявлении умершим…….. 501

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ **507**

Данилов В. В. Типичные следственные ситуации при раскрытии и расследовании хулиганства…… 507

Замотаева О. Н. Правовое регулирование налога на доходы физических лиц: современное состояние, перспективы развития…….. 514

Котляров С. Б., Чичеров Е. А. Состояние и динамика коррупции в системе органов внутренних дел……. 519

Логутенков А. В., Свешникова Л. М. О некоторых проблемах содержания лиц пожилого возраста и инвалидов в учреждениях стационарного социального обслуживания…… 523

Пяткина Т. Ю. Социальные детерминанты правового государства……. 527

Ямбушев Ф. Ш. Аксиология государства……..… 531

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ ЛИЧНОСТИ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ И ПРОЦЕССЕ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ **537**

Абдульмянова Т. В. Проблемы привлечения к уголовной ответсвенности по ст. 110.1 и 110.2 УК РФ…… 537

Асанова И. П. Проблемные вопросы исполнения наказания без изоляции осужденных от общества…….…… 543

Жадяева М. А. Прекращение уголовного дела в связи с примирением сторон……..……..……..…… 547

УДК 111.6:165

КОНСТРУКТИВНАЯ ЭПИСТЕМОЛОГИЯ: ВОСПРИЯТИЕ МИРА И ЧЕЛОВЕКА

CONSTRUCTIVE EPISTEMOLOGY: PERCEPTION OF PEACE AND HUMAN

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

Aizyatov Fyarit
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается возможность конструктивной эпистемологии, предполагающей проблему восприятия мира и человека как основную в рамках процесса познания. Конструктивная эпистемология опирается на основы конструктивизма и ставит вопрос ограниченности познания и возможностей творчества человека как познающей субстанции в мире.

Ключевые слова: конструктивная эпистемология, конструктивизм, творчество, человек, деятельность, познание, правила, субъект познания.

Abstract

The article discusses the possibility of constructive epistemology, suggesting the problem of world perception and a man as the main one in the framework of the cognition process. Constructive

epistemology is based on the foundations of constructivism and raises the question of the limited knowledge and possibilities of human creativity as a cognizing substance in the world.

Keywords: constructive epistemology, constructivism, creativity, human, activity, cognition, rules, subject of cognition.

Восприятие мира и человека рождает множество вопросов. Прежде всего интересно то, кто стоит у истоков познания, кто познающий и что познаваемое... Традиционно сложилось, что субъектом познания является сам человек, воспринимающий мир опосредовано через органы чувств и понимающий его, и осмысливающий его исходя из умственной способности, наработанной посредством эволюции в процессе онтогенеза. Приобретая знание, человек приобретает индивидуальный и исторический опыт, то есть тот, который исходит от онтогенеза и филогенеза. При этом человек не просто отражает реальность посредством головного мозга, но конструирует ее. Так, восприятие становится не процессом пассивной рефлексии, а активным процессом творчества, то есть конструирования.

Ульрих Найссер в 1970-х годах доказал, что информация поступает в мозг не в первозданном виде, «как оно есть там снаружи», а воспринимается предуготовленной схемой. Как он назвал форматом, который определяется суммой предыдущих актов восприятия, самоорганизованных в рамках познавательного процесса и опирающийся на прошлый опыт. «Информация, заполняющая формат в какой-то момент циклического процесса, становится частью формата в следующий момент, определяя то, как будет приниматься дальнейшая информация» [1].

Конструктивистский подход во многом снимает этический компонент при осуществлении человеческой деятельности. Этика в этом случае полностью отходит на задний план, так как человек, становящийся субъектом познания, сам конструирует свою деятельность. В этом случае он должен решить вопрос о границах допустимого, осознавая собственную ответственность за результаты своей деятельности. Этика становится внутренней составляющей при конструктивистском подходе и являет себя собственной ответственностью. В этом случае личная ответственность

определяет стабильное самоорганизующееся начало внутри человека, его проявление в окружающем мире, когда человек становится и творцом, и критиком одновременно.

Конструирование, выступающее актом творчества, основывается на внутреннем мироощущении человека, который способен нацелить себя сам. В этом случае человек обращается к будущему, так как речь идет об обретении необходимого опыта, когда внутренняя установка определяет необходимость созданной конструкции для дальнейшей самореализации. Конструктивизм необходим для реализации контроля над воспринимаемым, что предполагает создание модели вещи, которую необходимо контролировать исходя из категории актуальности целям человека и его деятельности. При этом ставится вопрос возможной адаптации, нацеленной на осознание внешних изменяющихся обстоятельств.

Немецкий философ Бернд Ваассен является одним из основателей конструктивизма, который он определил так: «Человек является существом, которое целенаправленно конструирует действительность» [3, с. 63]. По его мнению, конструирование предполагает целенаправленное различие, когда определяется значение, которое можно только почувствовать.

Конструирование дает возможность воссоздание относительного мира. Созданная действительность будет когерентной, так как она имеет сложную структуру, когда потоки информации, представляющие собой коммуникационные сети, наслаивающиеся друг на друга.

Конструирование представляет собой рекурсивный процесс, представляющий собой человеческое творчество, которое по своим свойствам является непрерывающимся свойством и отсылает из настоящего в прошлое и будущее.

Следует отметить существующую взаимосвязь, когда создающий человек и создаваемый им мир едины по своей сути. Фон Фёрстер рассматривает человека в качестве «самостоятельной, автономной, организационно замкнутой сущности». Человек при этом является не в качестве независимой познающей инстанции по отношению к наблюдаемому объекту, но он становится участником познаваемого мира. Отсюда вопрос стратегического управления,

когда определяется, что «в теории и практике стратегического управления существует достаточно большое количество конкурентных стратегий, отражающих подходы различных научных школ» [2, с. 236].

Конструирование исходит из непрерывности, цикличности и причинности. В этом случае конструирование представляет собой процесс, придающий действительности вид единого целого.

Эпистемологическими чертами конструктивизма являются:

1. Ограниченность знания в процессе мироосмысления. В процессе познания возникающие репрезентации представляют отражение индивидуального сознания. Поэтому объективное знание невозможно.

2. Конструирование – это процесс человеческого творчества, но не знания. Знание опирается на онтологическую реальность, но они основывается на общей структуре опыта.

3. Приобретенное человеком знание не становится истиной, но оно способно функционировать в процессе выживания.

4. Мозг функционирует на основании рекурсивных правил, что предполагает замкнутость системы и ее ограниченность. Подобная теория во многом противоположна теории сложных саморегулирующихся систем.

5. Знание не может выступать как уникальная категория. Оно есть способ решения проблемы осознания окружающего мира в контексте индивидуального творчества, являющегося конструированием.

Таким образом, конструктивная эпистемология обозначила проблемы ограничения познания и рассмотрела возможности человека как познающего субъекта в эпистемологическом процессе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Найссер У. Познание и реальность. М. : Прогресс, 1981 // https://platona.net/load/knigi_po_filosofii/kognitivnye_nauki/najsser_u_poznanie_i_realnost_smysl_i_principy_kognitivnoj_psikhologii/17-1-0-885

2. Хайров Р. Р. Сравнительный анализ трактовок конкурентной стратегии. // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2012. № 3 (26). С. 229–236.

3. Vaassen B. Die narrative Gestalt(ung) der Wirklichkeit. Grundlinien einer postmodern orientierten Epistemologie der 63–69.

УДК 316.334.22

«ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА», ТРУД И СОЦИАЛЬНОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕКА

«DIGITAL ECONOMY», LABOUR AND SOCIAL REPRODUCTION OF HUMAN

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

Aizyatov Fyarit
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

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

Savkin Nikolay
National Research Mordovia State University

Аннотация

В статье в тезисной форме анализируется сущность развивающейся и очень актуальной в настоящее время концепции цифровой экономики. Она характеризуется как хозяйственная деятельность общества с использованием электронных средств, получение добавленной стоимости при помощи электронных технологий. В России принята программа «Цифровая экономика РФ», утвержденная Правительством РФ в 2017 г., которая широко обсуждается в науке и постепенно

реализуется. Это уже давно не как некая магическая формула, которая может заменить живой труд. Цифровая экономика связана с применением интеллектуальных компьютерных технологий, выступающих как наиболее эффективное средство повышения производительности труда.

Ключевые слова: цифровая экономика, компьютерные технологии, социальное воспроизводство, искусственный интеллект, ассоциативное мышление.

Abstract

The article analyzes the essence of the developing and very relevant concept of the digital economy in the thesis form. It is characterized as economic activity of the society with the use of electronic means, obtaining added value with the help of electronic technologies. Russia has adopted the program "Digital economy of the Russian Federation", approved by the Government of the Russian Federation in 2017, which is widely discussed in science and gradually implemented. This is no longer a kind of magic formula that can replace live work. The digital economy is associated with the use of smart computer technology, acting as the most effective means of increasing productivity.

Key words: digital economy, computer technologies, social reproduction, artificial intelligence, associative thinking.

Понятия «цифровое телевидение», «цифровая экономика», «искусственный интеллект» будоражат сознание технической интеллигенции (и не только), вызывая восхищение, желание разобраться, понять, увидеть перспективы технологического развития страны, возможности новой цифровой экономики. Концепция электронной или цифровой экономики (digital economy) появилась в последнем десятилетии XX века, когда в 1955 году американский информатик Николас Негропонте (Массачусетский университет) предложил иной, электронный вариант обработки товаров, отмечая недостатки классических способов в физическом воплощении (вес, сырьё, транспорт). Сложились два варианта цифровой экономики – прямая (чистый онлайн-бизнес) и смешанная. В докладе Oxford Economics общий

размер цифровой экономики в 2013 году оценивается в 20,4 млрд. долларов, что составляет примерно 13,8 % мировых продаж [3].

Цифровая экономика в России сильно отстает от США, Китая, Европы и Японии. В 2018 г. на долю России в мировом ВВП приходилось 1,8 %, в мировой производительности суперкомпьютеров составила лишь 0,32 % [1, с. 43]. Вместе с тем Россия, имея огромный научный потенциал, проводит интенсивные междисциплинарные исследования в этом направлении. В феврале 2019 г. в Москве состоялась вторая международная конференция «Проектирование будущего. Проблемы цифровой реальности», в которой приняли участие ученые, эксперты и специалисты по цифровой экономике российских и белорусских вузов, которая наметила ряд новых направлений научных разработок, в частности по робототехнике. Продолжается обсуждение сложного явления под названием «цифровая экономика»: для экономистов она означает хозяйственную деятельность общества с использованием электронных средств, получение добавленной стоимости при помощи электронных технологий. Другие ученые предлагают употреблять термин «интернет-экономика», так как товар или услуга доводится до потребителя с использованием интернета. Академик Игорь Каляев, председатель Совета РАН по приоритету научно-технологического развития, говорит в интервью газете «Аргументы недели»: «Я лично под цифровой экономикой понимаю замену человека компьютером или роботом при выполнении тяжелых физических или монотонных работ, не требующих больших умственных усилий, либо при выполнении работ в условиях опасных для его жизни» [2, с. 10]. Компьютер, добавляет он, лучше, быстрее и эффективнее справится с такого рода работами, поэтому производительность труда у него будет значительно выше, чем у человека при проведении таких работ. И цифровизацию мы не должны осуществлять ради цифровизации. Она должна быть оправдана как экономически, так и с социальной точки зрения, то есть приносить экономический и социальный эффект государству и обществу.

Академик И. Каляев считает, что термин «искусственный интеллект» не соответствует своему названию. Это просто те или

иные компьютерные программы, созданные человеком, или «интеллектуальные компьютерные технологии» (ИКТ), то есть технологии, усиливающие и расширяющие интеллектуальные и функциональные возможности человека. У человеческого же интеллекта, в отличие от компьютерного, бывает то, что называется озарением, когда непонятным образом и непонятно откуда появляется такое решение проблемы, которого человек до этого не знал и никто его этому не обучал [3, с. 3]. Это связано с поразительной деятельностью мозга человека, основанной на ассоциативных связях: хранимая информация вовлекается в процесс сознания через ассоциативные связи, которые восстанавливают среду как целостную картину, что придает процессу мышления удивительную гибкость и быстроту и за счет чего мгновенно мобилизуются все нужные резервы памяти. Этим память человека существенно отличается от памяти современных кибернетических машин. В компьютерах каждая порция информации хранится в отдельной ячейке памяти и извлекается дискретно, отдельными частями.

В России принята программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная Правительством РФ 28 июля 2017 г., направленная на создание условий для развития общества, повышения благосостояния и качества жизни людей путем повышения доступности и качества товаров и услуг, произведенных в цифровой экономике. В средствах массовой информации и Интернете идет широкое обсуждение целей и задач этой программы, в том числе высказываются опасения, что словосочетание «цифровая экономика» выглядит пока что как некая магическая формула, значение которой мало кто знает. Хотя в преамбуле программы достаточно просто и ясно сказано, что цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, связанная с обработкой больших объемов и результатов анализа факторов производства по сравнению с традиционными формами хозяйствования, что существенно повысит эффективность различных видов производства.

Однако следует особо подчеркнуть, что, говоря о цифровой экономике, нельзя забывать, что главенствующую роль в этом словосочетании играет существительное «экономика», а не прилагательное «цифровая». Чтобы осуществить цифровизацию,

нужны реальные развитые секторы экономики, нужна прежде всего глубокая индустриализация страны, создание новых промышленных предприятий и отраслей. Программа цифровой экономики не направлена на создание новых производств, хозяйственного комплекса. Она предполагает наличие достаточно развитой экономической системы. И ее задачей является «перевод уже существующих производственных цепочек на принципиально новые технологические рельсы, основанные на широком применении новых компьютерных и интеллектуальных технологий, что должно, по идее, повысить их конкурентоспособность на мировом рынке» [2, с. 10].

Программа цифровой экономики предполагает восемь направлений развития: повсеместное применение интернета в ближайшем будущем; повышение качества государственных и муниципальных услуг; создание условий для обеспечения доступной медицины; создание цифровой инфраструктуры; системное обучение IT-специалистов и повышение уровня цифровой грамотности населения; обеспечение информационной безопасности. Программа развития цифровой экономики России рассчитана до 2024 года. Все эти действия потребуют колоссальных финансовых, производственных и интеллектуальных усилий. Новые технологии качественным образом трансформируют все сферы жизнедеятельности общества – политику, экономику, образование, науку, бизнес, медицину и культуру. Эти изменения естественно вызовут новые вопросы этического характера.

Кроме развитой системы хозяйственного комплекса и производственных цепочек для развития цифровой экономики необходимо создание национальных суперкомпьютерных центров, а также сети региональных суперкомпьютеров, системы цифровых технологий сбора и обработки больших данных, интернет-инфраструктуры.

Классическая политическая экономия исходит из того, что в основе созидательной деятельности человека выступает труд. Труд как процесс производит не только продукт, потребительную стоимость, но и формирует и воспроизводит человека и общество как в процессе непосредственного производства, так и за его пределами, в сфере так называемой непроизводственной. Именно живой труд выступает действительным источником в производстве стоимости.

Процесс производства и воспроизводства человека и общества рассматривается более подробно в теории социального воспроизводства. Цифровая экономика же оказывается в современных условиях с развитием интеллектуальных компьютерных технологий наиболее эффективным средством повышения производительности труда. Она потребует разработать и создать цифровые технологии сбора и обработки большого объема данных и принятия интеллектуальных решений на их основе, интернет-инфраструктуру и многое другое. Воспроизводство же человека в процессе труда связано с созидательной функцией потребления. Уничтожение жизненных средств есть специфический процесс производства человеческих сил, человеческих способностей. Правильно осмыслить природу потребительного производства можно, опираясь на теорию распредмечевания овеществленного в продукте труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов С. Суперкомпьютеры: обратные рекорды // Наука и жизнь. 2019. № 1. С. 42–45.
2. Аргументы недели. 2019. № 4. 31 января–6 февраля.
3. The New Digital Economy. Now it will transform business.

УДК 17.021.2

СОХРАНЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКОЙ ПАМЯТИ КАК ФАКТОР ДУХОВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

THE PRESERVATION OF HISTORICAL MEMORY AS A FACTOR OF SPIRITUAL SECURITY

Бурова Юлия Владимировна
Средне-Волжский институт (филиал) Всероссийского государственного университета юстиции (РПА Минюста России)

Byrova Yulia
Middle Volga Institute (branch) of the All-Russian State University Justice (RPA Russian Ministry of Justice)

Аннотация

В статье рассматриваются перспективы развития исторической памяти в регионе. Подобное возможно на основании рассмотрения позитивных примеров истории и культуры. Таковым примером для Республики Мордовия является исторический опыт Святого и праведного война Феодора Ушакова.

Ключевые слова: историческая память, история России, личность, общество, духовность.

Abstract

The article discusses the prospects of development of historical memory in the region. This is possible on the basis of positive examples of history and culture. Such an example for the Republic of Mordovia is the historical experience of the Holy and righteous war of Theodore Ushakov.

Keywords: historical memory, history of Russia, personality, society, spirituality.

Сегодня сохранение исторической памяти особенно важно в связи с необходимостью решения проблем в обществе, связанных с утратой духовности. Как следствие обозначенной проблемы становится разрушение личности отдельного индивида и целого народа. Поэтому в большей степени необходимо формирование чувства патриотизма через популяризацию героических страниц истории России и выработка мировоззренческой позиции неприятия зла путем утверждения образа героя. Подобное особенно важно для выработки механизмов сохранения исторической памяти.

В большей степени угроза духовного распада личности касается тех, кто уязвим в условиях возрастающих общественных деструкций. Ситуация осложняется тем, что в современном обществе возрастает количество детей и подростков, имеющих особенности развития в связи с ограниченными возможностями и тяжелой жизненной ситуацией. Сегодня их социализация должна проходить в равных условиях с обычными детьми, что будет способствовать утверждению добра путем раскрытия христианского духовно-нравственного просвещения средствами культуры. В этом случае выигрывают все дети, так как одни выращивают в себе необходимые знания и уходят от проблемности своего развития, а другие -

необходимую ценность милосердия и взаимопомощи. Именно эта социальная группа в большей степени нуждается в утверждении общезначимой ценности патриотизма – рассмотрения героических страниц истории. Подобная тематика во многом позволяет уйти от агрессивных форм поведения. Ситуация в Республике Мордовия осложняется тем, что в прошлом году увеличилось (+27,7%; 94 – 120) количество преступлений, совершенных несовершеннолетними, а также количество (+28,4%; 81 – 104) несовершеннолетних, совершивших преступления. Кроме того, Следственным управлением Следственного комитета РФ по РМ зарегистрированы случаи самоубийства: 2015 год – 7; 2016 год – 10; 2017 год – 12. Подобный прирост свидетельствует о необходимости пристальной работы с детьми и подростками, когда основополагающими должны стать идеи любви и самопожертвования. Сегодня необходима совместная деятельность государственных, церковных и общественных институтами в выбранном нами направлении будет способствовать совершенствованию современного воспитательного процесса в республике.

Православная культура региона является важнейшей частью духовного наследия российской истории. В современных условиях традиционная культура опирается на религиозные ценности и становится фактором стабильного развития российского общества и государства. Поэтому обращение к исследованию духовной истории региона во многом способствует духовно-нравственному возрождению российского общества. Сегодня возрастает влияние православной культуры на этнополитическую и этноконфессиональную жизнь России. Отсюда значимость не простого изучения ценностей православного мира, но активная демонстрация историко-культурного и духовного наследия, которое во многом укрепляет позиции общества, основанного на патриотических ценностях.

Личности святого праведного война Феодора Ушакова занимает важное место в истории и православной культуре России и по праву относится к числу достижений мировой духовной практики. Духовная реконструкция родного края способствует интеграции региональной истории и культуры в мир патриотических ценностей и выработке мировоззрения на основе этой доминирующей ценности. Отсюда значимость изучения личности преподобного Феодора

Санаксарский (И. Ушаков) и личности святого праведного война Феодора Ушакова, исторически связанной с укреплением духовно-нравственных основ военной службы и пропагандой славного боевого прошлого Российского флота. Имя прославленного адмирала Федора Ушакова важно для Республики Мордовия. Здесь, в селе Алексеевка Темниковского уезда, он провёл последние годы жизни и похоронен на территории Санаксарского монастыря, рядом с могилой дяди, преподобного Феодора Санаксарского. После канонизации великого адмирала, своим небесным покровителем Феодора Ушакова считают не только российские моряки, но и жители Мордовии. В честь святого праведного воина Феодора Ушакова в Саранске был построен и освящен кафедральный собор – главный храм республики. Подобные знания способствуют стабильному развитию общества и государства, когда возможно противостояние деструктивным проявлениям социума путем утверждения добра. Христианское духовно-нравственное просвещение и раскрытие христианских истин средствами культуры и истории необходимо прежде всего для детей и подростков, и в большей степени для тех, кто находится в группе социального риска. Оптимальный результат в этом направлении достигаем при воссоздания героических страниц истории при проведение профилактической работы с подрастающим поколением.

УДК 520.2

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕРВИСА GOOGLE MAPS ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО АСТРОНОМИИ

USE GOOGLE MAPS TO PRACTICAL CLASSES IN ASTRONOMY

Горячкина Наталия Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: n.v.goryachkina@rucop.ru

Goryachkina Natalia

Saransk cooperative institute (branch) of the Russian university of cooperation

Аннотация

В статье рассмотрены возможности использования прикладных компьютерных программ («Открытая Астрономия 2.6», «Stellarium», «Celestia») и сайтов по астрономии (Астронет, Астрогалактика) в образовательном процессе.

Кроме того, описан опыт применения вышеуказанных программных продуктов на практических занятиях по астрономии.

Ключевые слова: мультимедийный курс астрономии, виртуальные планетарии, звездные карты, интернет-сайты по астрономии, видеолекции по астрономии.

Abstract

The article considers possibilities of the use of applied computer programs ("Open Astronomy 2.6", "Stellarium", "Celestia") and sites for AST-roomie (Astronet, Extragalactic) in the educational process.

In addition, the experience of using the above software products in practical classes in astronomy is described.

Keywords: multimedia course of astronomy, virtual planetariums, star maps, Internet sites on astronomy, video lectures on astronomy.

Изучение астрономии предусматривает немаловажное требование – наличие практической направленности. Не всегда есть возможность организовать реальное и систематическое наглядное наблюдение за движением звездных тел с использованием телескопа, бинокля и т.п.

Поэтому возникает необходимость использования современных интернет-сервисов и компьютерных программ при организации обучения астрономии в аудитории и дома. Рассмотрим некоторые из свободно распространяемых программ.

Курс «Открытая Астрономия 2.6» – это первый в России полный мультимедийный курс астрономии на русском языке, который выполнен в виде электронного учебника, соответствует программе астрономии для общеобразовательных учреждений России н содержит большое количество дополнительного

материала. Имеется также методическая поддержка курсу: около 450 контрольных вопросов и задач для проверки знаний.

Данный продукт одобрен Министерством образования РФ и планируется для поставки в учебные заведения.

Существенным недостатком программы является то, что «Открытая Астрономия 2.6» полностью работает только с операционными системами Microsoft Windows 98SE/Me/2000/XP, а на более новых версиях Microsoft Windows 7 и выше работать не будет. И хотя компания-разработчик «ФИЗИКОН» разработала «Открытая Астрономия 2.7» для операционных системMicrosoft Windows XP/2003/7/8, но данную версию еще невозможно получит в открытом доступе [4].

Программа Stellarium – это уникальная разработка, которая создана настоящим энтузиастом, любителем астрономии и программистом Фабианом Шеро.

Stellanum представляет собой приложение, которое в online-режиме позволяет

- демонстрировать 3D-проекцию реального звездного неба, обозначая на нем звезды, планеты, туманности и другие небесные тела.

- использовать обширную базу космических тел, которая снабжена описанием их параметров: координаты, видимые и абсолютные размеры, наблюдаемая звездная величина, условия наблюдаемости я т.д. Имеется возможность загрузки дополнительных звездных каталогов.

- вычислять координаты Солнца и Луны, планет и звезд,

- наблюдать картину звездного неба с других планет Солнечной системы: Луны, Марса, Юпитера, Сатурна,

- наблюдать картину звездного неба, практически перемещаясь во времени на любую дату. Чтобы посмотреть перемещение созвездий по небосводу, ход часов в Stellarium можно искусственно ускорить.

- наблюдать картину звездного неба с любых широт. При этом становится заметным изменение положения северного полюса мира, изменение взаимного расположения звезд.

- моделировать такие астрономические явления как метеорные дожди, солнечные или лунные затмения, причем как с Земли, так и с Луны.

- воспроизвести траектории наиболее значимых спутников,

- наложить на небо также карту созвездий,

- создает условия для измерения углового расстояния между точками, рассчитывает и вычерчивает траектории движения спутников на орбите Земли.

Рекомендуемые системные требования стандартные: Lmux/Uiux; Windows 7 и выше; Mac OS X 10.11.0 и выше; 3D видеокарта с поддержкой OpenGL 3.3 и выше; 1 GB или больше оперативной памяти Безусловным преимуществом программы является то, что она русскоязычная и имеет понятный интерфейс и ее бесплатное распространение через официальный сайт [2].

Разработка, которая получила название Stellarium, оказалась настолько удачной, что спустя некоторое время ее взяли на вооружение настоящие планетарии, в числе которых, например, знаменитый нижегородский планетарий, использующий данную программу для работы цифрового проектора.

Программа Celestia 1.6.1 https://celestia.ru.uptodown.com/windows

Еще один виртуальный планетарий – Celestia. Эта программа использует совершенно иной подход к визуализации небесных тел, нежели рассмотренная выше. Celestia моделирует трехмерную модель нашей Вселенной и дает возможность пользователю быстро перемещаться между любыми уголками космоса, даже самыми удаленными.

Основные возможности Celestia:

- каталог Гиппарха (120 000 звезд);

- возможность наблюдать затмения Солнца и Луны до 9999 года;

- возможность установки любого времени, удаленного в прошлое или будущее;

- определение орбит планет, контуров и границ созвездий;

- возможность показа названий всех космических объектов;

- возможность показа названий деталей поверхности

- возможность создания фильмов с разрешением до 1920×1080;

- информация о радиусе, удаленности, продолжительности звездного дня и средней температуре планет;

- информация об удаленности, яркости света относительно Солнца, спектральном классе, внешней температуре и радиусе звезд;

- управление количеством видимых звезд. Три различных типа изображения звезд;

- изменение области обзора от 120 градусов до 3.4 секунд дуги;

- гид по программе. Множество дополнений. Обширные образовательные уроки

Недостатками программы являются отсутствие возможности наблюдать небо с поверхности Земли и небольшое количество изображений туманностей и галактик.

Астрономический портал Астронет

Самый известный русскоязычный астрономический портал. На нем постоянно появляется новая информация о важнейших событиях в мире астрономии и астрофизики, различные статьи по данной теме, имеется прекрасный Глоссарий, Словарь и раздел Биографии.

При работе с картой звездного неба можно задать момент времени (дата, время), на который Вы хотите построить карту, выбрать Ваше местоположение, часть неба, которая будет изображена на звездной карте н получить картинку со звездной картой не только в окне Вашего браузера, но и распечатать. Это позволяет общающимся наблюдать за звездным небом и сравнивать его с имеющейся картой.

Данный портал позволяет быть в курсе астрономических открытий и является хорошим источником для подготовки к урокам или дополнительному образованию. Ссылка на сайт http://www.astronet.ru/

Таких порталов как Астронет в пространстве Интернета достаточно много, например, АстроГалактика http://astrogalaxy.ru, Новости астрономии и астрофизики http://www.theuniversetimes.ru, сайт Margrour http://mapgroup.com.ua и т.д.

Приложения Google Sky, Google Maps и (Google Earth)

Google Sky содержит карты звездного неба в высоком разрешении с объектами, которые находятся за пределами солнечной системы. Эти карты используют компас и данные GPS для точного определения местоположения небесных тел. Ну а функция «Путешествие во времени» расскажет, где выбранный объект находился или будет находиться в то или иное время.

А вGoogle Maps добавлено обновление, которое позволит пользователям посещать планеты Солнечной системы и их спутники.

Всего в Google Maps доступны 16 небесных тел: Меркурий, Венера, Земля, Луна, Марс, карликовая планета Церера, Плутон, спутники Юпитера – Ио, Европа и Ганимед, спутники Сатурна – Мимас, Энцелад, Диона, Рея, Титан и Япет.

На поверхностях планет и спутников указаны названия расположенных на них объектов. При нажатии на них можно узнать их точные координаты и происхождение названия.

Чтобы перейти в режим выбора планет и спутников, нужно открыть страницу https://www.google.com/maps/@0,-95.677068,22963938m/data=!3m1!1e3 или в режиме просмотра спутниковых снимков Земли отдалиться на максимальное расстояние.

Google Планета Земля (Google Earthсодержит спутниковые изображения всей поверхности Земли, интерактивную карту звездного неба, звезд, созвездий и галактик, а также еще карты Луны и Марса.

Повышая масштаб карты звездного неба, можно разглядеть звездное небо, которое никак не видно не то, что невооруженным глазом, но и в том числе и в оптический телескоп с Земли. Эта карта созвездий дает возможность собрать *звездное небо в созвездия*, поглядеть их исторические изображения, а также свершить экскурсию по нашей солнечной системе, рассмотреть небо в невидимых инфракрасном и микроволновом спектрах.

Еще сервис позволяет записывать видеоролики на основе карты, наложить на них голосовое либо музыкальное аккомпанемент и сохранить его в виде видео-файла.

Официальный сайт: www.google.com/intl/ru/earth.

Вы можете настраивать вид просмотра, а также быть в курсе всех астрономических новостей, которые представлены в разделе News@Sky. Проект Sky-Map постоянно обновляется и дополняется новой информацией.

Указанные выше компьютерные программы и Интернет-сервисы позволяют разнообразить формы работы как в аудитории, так и в домашних условиях, способствуют организации более интересных форм занятий, экономят время, позволяют оперативно следить за новыми открытиями и мотивируют обучающихся к изучению астрономии. Вследствие чего формирование информационной и естественно-научной компетентностей обучающихся будет более успешным, качественным и эффективным.

Ниже приведен опыт использования рассмотренных программ на занятиях по Астрономии на факультете СПО Саранского кооперативного института.

При выполнении практической работы «Изучение звездного неба» с использованием программы Stellarium обучающимся демонстрируются основные точки и линии небесной сферы: зенит, северный полюс мира, точки юга и севера, математический горизонт, небесный экватор, меридиан, эклиптика, сетка горизонтальной и экваториальной систем координат. Затем обучающиеся отрабатывают умение находить созвездия Северного неба: это Большая и Малая Медведица, Дракон и Кассиопея, определять местоположение Полярной звезды, а также определить координаты звезд Малой Медведицы.

В качестве домашней работы необходимо было, используя прокрутку времени, определить названия созвездий, находящихся вблизи горизонта в полночь текущего дня; определить положение основных планет Солнечной системы относительно созвездий в полночь текущего дня.

Еще одним заданием для домашней работы была подготовка видеороликов о путешествии на одну из планет Солнечной системы, используя приложения Celestia и Google Earth.

Также при изучении карты звездного неба и основных созвездий использовалась работа с мобильным приложением «Звездная карта» (бесплатная версия). Это позволило обучающимся ознакомиться с

основными созвездиями северного полушария, изучить их расположение на звездном небе, узнать названия ярчайших в нашей местности звезд, определять, на какой высоте находится звезда в данный момент времени, проследить путь Солнца по звездному небу, определить местонахождение планет Солнечной системы (в каком созвездии прибывает планета в данным момент времени).

В связи с ограниченностью времени на занятиях можно организовать контроль знаний обучающихся в виде домашних контрольных тестов. Каждый тест дается на определенное время (например, в течение недели), включает как тестовые вопросы, так и вопросы с развернутым ответом. Вопросы можно снабжать иллюстративным материалом.

В начале каждого теста дается список литературных и интернет-источников по теме теста, например, ссылки на видеолекции Владимира Сурдина, размещенные на

youtube.com. (http://rideo.tv/surdin/)

В тест могут включаться также и поисковые вопросы, тематика которых не упоминалась на уроке. Обучающиеся должны, используя различные методы поиска, найти правильные ответы на подобные вопросы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Обучение физике и астрономии в общем и профессиональном образовании : сб. трудов XVI Всерос. науч.-практ. конф. Иркутск : ООО Типография «ИРКУТ», 2018. 158с.

2. Программное обеспечение «Stellarium» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.stellarium.org/

3. Бондаренко С., Бондаренко М. Звездные карты и виртуальный планетарий с сайта http://www.3dnews.ru/software/star_maps.

4. https://college.ru/astronomy/course/content/content.html

5. http://www.astroscope.su/obzor_programm-planetariev/9127.htm

6. http://www.sky-map.org

7. http://rideo.tv/surdin/

УДК 130.2:101.8

ФИЛОСОФСКОЕ И ЧАСТНОНАУЧНОЕ ПОНИМАНИЕ РАЗВИТИЯ

PHILOSOPHICAL AND SCIENTIFIC DEVELOPMENT UNDERSTANDING

Кевбрин Борис Федорович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации
E-mail: bkevbrin@rucoop.ru

Kevbrin Boris
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются различия и общие понимания развития в философии и частных науках, интеграция и дифференциация знаний.

Ключевые слова: интеграция и дифференциация наук, законы философии и частных наук, развитие, философия, материя.

Abstract

The article discusses the differences and common understanding of development in philosophy and private sciences, integration and differentiation of knowledge.

Key words: integration and differentiation of sciences, laws of philosophy and private sciences, development, philosophy, matter.

Диалектике современного научно-технического прогресса характерен объективный процесс усиливающейся *интеграции наук*, что обусловлено наличием адекватного отражения мира реальных взаимосвязанных материальных объектов в рамках теоретических систем, а также тем, что знания все глубже проникают во внутреннее устройство вещей и явлений. Процесс интеграции происходит и потому, что на основе частнонаучного исследования вскрываются общие свойства предметов, выступающие объектом

познания. Однако этим причины интеграции знания, конечно, не исчерпываются.

Наряду с названным процессом наблюдается *дифференциация знания,* поскольку сложность и многообразие, структурную неисчерпаемость и вечную изменчивость мира невозможно достаточно полно зафиксировать в теоретических конструкциях предельно общего характера. Необходимы и знания о конечных системах, их жизни во времени и ограниченном пространстве. Такой подход позволяет выявить как специфику и особенности предметов познания, так и общее в их структуре и развитии.

Особенности и специфика движения и функционирования конкретных предметов исследуются в частнонаучном познании, например, в физике, механике, биологии и др. Однако эти науки начали рассматривать и более общий круг вопросов, которые возникают на стыке предметов их познания. В результате этого появились новые разделы наук: физическая химия, химическая биология и т. д. В них используются методы не только одной из наук, на базе которой они возникли, но и тех, которые стали элементами новой науки, а также философские методы и формы познания. Подобное возможно потому, что вновь возникшая область знания более обширна, она способна охватывать разные формы движения материи и, следовательно, может находиться ближе к философским проблемам.

Интеграция и дифференциация наук предполагают умение распространять или переносить знания о развитии, полученные при исследовании более общих объектов, на относительно простые, и наоборот. Однако при этом нельзя не учитывать, что в связи с такой процедурой не исключены ошибки. Например, известно, что не все сформулированные физические законы могут быть применены для описания химической формы движения материи. Учение о развитии, созданное для относительно простых систем и организмов, совершенствуясь, приобретает все более и более абстрагированную форму, в результате чего достигает философского уровня. Философское понимание развития отличается от конкретно-научного прежде всего тем, что оно содержит общие установки познания и предметно-чувственного изменения мира.

Закономерности движения, функционирования и развития систем и явлений вскрывают и формируют конкретные науки. Всякий закон есть форма обобщения и несет в себе философское содержание.

Изучение закономерностей становления эволюции и развития в конкретно-научном познании имеет большое значение для подтверждения не только истинности, но и творческого характера диалектики. В свою очередь, наиболее обобщенная теория развития дает частным наукам законы и приемы познания, указывает методологические и мировоззренческие пути поиска знания. При этом совершенно очевидно, что между теорией развития в философии и концепциями развития в частных науках есть различия.

Частные науки ограничивают понимание развития рамками своего объекта познания, теми знаниями о нем, которые существуют на конкретном этапе развития теории объекта. Однако это не означает, что та или иная теория обходится без заимствования многих принципов и законов смежных наук. "Включение" одной науки в контекст другой в период бурной интеграции наук наблюдается все чаще. Это результат объективных процессов, которые происходят в системе знаний, объясняющих системность и материальное единство мира. Но даже при очень высокой степени абстракции теоретических исследований на уровне какой-либо частной науки их специфика сохраняется, ибо выход за рамки некоторых установок, определяемых основаниями данной науки, свидетельствует о переходе в область исследования другой науки. Сам по себе такой переход может и не привносить ничего отрицательного, однако он связан с переоценкой и переформулировкой оснований, пределов применимости законов и категорий частной науки.

В качестве примеров частнонаучного понимания развития можно назвать концепции развития в космологической, биологической, исторической, психологической и прочих науках, в предмет исследования которых помимо формулировки законов развития и объяснения развития включаются многие другие вопросы. Так В. Л. Гинзбург отмечает, что «задача космологии – изучение пространства

и времени в «большом», в больших масштабах, тем самым космология неразрывно связана со всей внегалактической астрономией и охватывает весьма широкую область исследований. Но вопросом вопросов в космологии является выяснение самого характера эволюции Вселенной во времени, выбор космологической модели, отвечающей действительности…». Понимание эволюции Вселенной отражается посредством физических принципов и законов, фиксирующих специфику объясняемой формы движения; но в него не включаются знания о развитии биологических систем, предполагающие наличие качественно особого носителя процесса развития. Физические законы эволюции Вселенной непригодны для объяснения развития других систем, в том числе общества.

В современной биологической науке понимание развития в процессе возникновения живой формы материи из неживого все чаще опирается на положение о возможности физико-химической интерпретации процесса эволюции. Обосновывается мысль о необходимом характере возникновения более сложного из менее сложного на уровне физико-химических изменений.

Определить и зафиксировать различные этапы развития материи на низших формах ее существования – довольно сложная задача. Например, до сих пор нет единой стройной концепции развития в пределах физической и химической форм движения. Что касается биологических и социальных систем, а также мышления, то степень их развитости можно определить не только на уровне сбора эмпирического материала, но и посредством использования известных теорий развития этих систем. Вместе с тем наиболее общие законы развития для разных уровней организации должны быть одинаковыми, по крайней мере, потому, что они существуют объективно по причине материального единства мира.

Развитие на уровне неживой природы обычно связывается с усложнением взаимодействия материальных объектов. Сами микроэлементы способны вступать в различные связи, образуя более сложные системы, но сложные не в том смысле, что они включают в свою структуру относительно простые элементы как собственные, а в другом.

Для атомов характерно то, что они могут присоединять свободные электроны, а это способствует переходу, например, атома

водорода в атом гелия. Атомы, как и их ядра, являются сложными микросистемами, которые при определенных условиях могут образовывать более сложные и организованные системы. Совокупности атомов, в свою очередь, образуют молекулы – самые сложные соединения. Некоторые из этих процессов описываются посредством законов науки, вместе с тем наиболее трудные из них еще ждут своего объяснения.

Большое методологическое значение имеет знание того, как одна ветвь развития воздействует на другую. Взаимное влияние оказывают социальная и биологическая ветви развития, детерминируя друг друга; химическое воздействует на биологическое, и т. д. Эта диалектика особенно заметна в обществе, на темпы развития которого воздействуют уровень развития производства, культуры, науки, образования, медицины, социальная структура, экология и т. д.

Частные науки исследуют конкретный механизм, способы функционирования и развития данной системы, ее взаимосвязь с основными детерминирующими факторами, структуру изменяющейся системы, направление ее развития и т. п. Вместе с тем влияние разных ветвей развития друг на друга, общее в их структуре, основные формы детерминации хода развития, объекты как элементы (систем) единого мира изучает диалектика.

Философия исследует развитие мира (материи) как системы из бесконечно многих материальных образований и процессов. Познание мира характеризуется тем, что он рассматривается как вечно развивающейся. Развитие как принцип «накладывается» на всякий объект исследования – неживой, живой, социально-организованный объект и сознание. Философское понимание развития отличается от частнонаучного тем, что его содержание включается то общее, что присуще каждому отдельному виду развития. Поэтому философия «воздействует» на любое научное знание, любое познание и практику. Она изучает наиболее общие законы, по которым развиваются природа, общество и человеческое сознание.

На каждом структурном уровне организации материи существуют процессы, направленные в сторону усложнения систем, крепнет их взаимосвязь со множеством других, составляющих в единстве более крупную организацию. В свою очередь, последняя

имеет тенденцию к дальнейшей эволюции. Следует различать и развитие на различных структурных уровнях материи.

В единстве законы философии и частных наук дают общую картину закономерного движения, функционирования и развития многообразия систем и мира в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гинзбург В. Л. О физике и астрофизике : монография. М., 1985. 119 с.

УДК 347.73

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ORGANIZATIONAL AND LEGAL FRAMEWORK OF FINANCIAL CONTROL IN THE RUSSIAN FEDERATION

Кечайкина Елена Михайловна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ekechaykina@rucoop.ru

Kechaykina Elena
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Рассматриваются правовые основы организации финансового контроля; правовой статус органов, наделенных контрольными полномочиями в сфере финансов в соответствии финансовым законодательством РФ.

Ключевые слова: финансовый контроль, субъекты финансового контроля, финансовое законодательство, финансовые правоотношения, закон.

Abstract

The article deals with the legal framework for the organization of financial control and the legal status of the bodies endowed with control powers of finance in accordance with the financial legislation of the Russian Federation.

Keywords: financial control, financial relations, law, entities of financial control, financial legislation.

Финансовый контроль выступает как некая совокупность действий по проведению на основе нормативных актов проверочных мероприятий (на основе применения специальных форм и методов организации контроля), в отношении деятельности субъектов хозяйствования и управления.

То есть, это контрольная деятельность уполномоченных в соответствии с законом субъектов по вопросам точного и правильного финансового планирования и предоставления финансовой отчетности, обоснованности и полноты поступления доходов в бюджеты бюджетной системы РФ, рациональных и эффективных трат хозяйствующих субъектов.

Это целостная организационная система, которая состоит из взаимосвязанных элементов: субъекты, объекты, принципы, средства контроля (виды, методы, технология) и нормативно-правовое обеспечение.

Государственный финансовый контроль выстраивается на принципах, закрепленных в Конституции Российской Федерации [1], федеральном законодательстве и международных нормативных правовых актах.

Федеральное законодательство, устанавливающее правила и требования по организации и проведению финансового контроля, составляют Налоговый кодекс РФ 1998 г., 2000 г. [4], Бюджетный кодекс Российской Федерации 1998 г. [3].

Порядок осуществления полномочий по финансовому контролю, федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности (ФПСАД) закрепляются согласно федеральному законодательству в подзаконных актах – постановлениях Правительства Российской Федерации, приказах Минфина

России, правовых актах финансовых органов субъектов Российской Федерации, муниципальных образований.

Законодатель определяет, что финансовый контроль проводится уполномоченными органами согласно специальному законодательству. Это федеральные законы «О Счетной палате Российской Федерации» от 5 апреля 2013 года [8], «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002 г. [5].

Вопросы обеспечения правовой основы валютного контроля в Российской Федерации, определения круга полномочий органов и агентов валютного регулирования и контроля закреплены Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. [6].

В Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. закреплены основы аудиторской деятельности [7].

Система органов, осуществляющих финансовый контроль в Российской Федерации, – это сложный, громоздкий механизм, который составляют органы парламентского, правительственного, контроля, а также органы негосударственного финансового контроля (аудиторские организации) на федеральном уровне, а их территориальные подразделения - на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

В Российской Федерации высшим органом, который проводит финансовый контроль, является Счетная палата РФ. Это постоянно действующий высший орган внешнего государственного аудита (контроля), который обладает особым правым статусом.

Систему органов, осуществляющих внутренний финансовый контроль, составляет Министерство финансов Российской Федерации и подведомственные ему службы – Федеральное казначейство, Федеральная налоговая служба, Федеральная таможенная служба.

Банк России как орган финансового контроля и надзора наделен особым правовым статусом, который характеризуется определенными целями, полномочиями, а также размером и содержанием данных полномочий.

Повысить эффективность финансового контроля могла бы разработка единого и общего для всей организационно-правовой системы финансового контроля нормативно-правового акта, который способствовал бы укреплению финансовой дисциплины и прозрачности, четкости в его осуществлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. № 237.

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации : федер. закон Росс. Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 31. Ст. 3823.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) : федер. закон Росс. Федерации от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 31. Ст. 3824.

4. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) : федер. закон Росс. Федерации от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 28. Ст. 2790.

5. О валютном регулировании и валютном контроле : федер. закон Росс. Федерации от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 50. Ст. 4859.

6. Об аудиторской деятельности : федер. закон Рос. Федерации от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. №1. Ст. 15.

7. О Счетной палате Российской Федерации :федер. закон Росс. Федерации от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. № 14. Ст. 1649.

УДК 101.1:316:34.0.11

СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ АНАЛИЗ ЮРИДИЧЕСКОЙ НОРМЫ

SOCIAL-PHILOSOPHICAL ANALYSIS OF THE LEGAL NORM

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

Nikishova Nataliya
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Статья посвящена модели юридической нормы, которая сложилась в современном обществе. Для ее детального анализа необходимо рассмотреть основание возникновение данной нормы, родовую и видовую характеристику. Родовой характеристикой юридической нормы выступает социальная норма. Юридическая и социальные нормы соотносятся как часть и целое. Видовая характеристика представлена нормой права. Правовая норма – это прескрипция, которая имеет общий характер и связано с государством. Норма права имеет логико-юридическое содержание, состоящее из логико-нормативной структуры и социального содержания.

Ключевые слова: юридическая норма, социальная норма, норма права, справедливость, императивность, индикативность.

Annotation

The article is devoted to the model of the legal norm that has developed in modern society. For its detailed analysis, it is necessary to consider the basis of the emergence of this norm, the generic and species characteristics. The generic characteristic of the legal norm is the social norm. Legal and social norms are related as part and the whole. Species characteristic is represented by the rule of law. The rule of law is prescription, which is of a general nature and is associated with the state. The rule of law has a logical-legal content, consisting of a logical-regulatory structure and social content.

Keywords: legal norm, social norm, rule of law, justice, imperativeness, indicativeness.

Юридическая норма – это общеобязательное правило поведения, выраженное в законах, иных признаваемых государством источниках и выступающее в качестве критерия правомерно-дозволенного (а также запрещенного и предписанного) поведения субъектов права [1, с. 56].

Основанием этой нормы выступает понятие норма или естественная норма. Данное понятие является общенаучным, так как находит свое применение в различных областях знаний (естественных, общественных и т.д.).

Родовая характеристика юридической нормы – социальная норма, а видовая – норма права.

Социальная норма представляет собой правило, образец, который должен соответствовать объективной реальности и выражающей естественно-природные и субъективно-конструктивные константы, последние находят свое выражение в виде различных интересов членов общества.

Из данного определения вытекают следующие характеристики социальной нормы:

1. является общим правилом поведения, который реализуется субъектом общественной воли;

2. выступает мерой императивного и индикативного регулирования и оценки эффективности реализации социальных отношений;

3. при формировании социальной нормы учитываются как внешние условия, так и внутренние убеждения;

4. предстает в форме истины, равенства и справедливости.

Основанием социальной нормы предстает ценностное отношение, которое складывается в обществе на определенном этапе его развития. Действует она относительно в пространстве и времени в отношении неопределённого числа людей и в общих, а не конкретных, случаях. Содержание социальной нормы составляют комплексы прав и свобод, которые распространяют свое влияние на определенные социальные группы, образующие социальную структуру общества. Основная задача, которая стоит перед всеми видами социальных норм – это создание и удержание социально-равновесного оптимального состояния общества.

На протяжении эволюции социума сложились и действуют

большое количество социальных норм. Ученые постарались их классифицировать, но критериев для этого было выдвинуто множество. На сегодняшний день наиболее распространены следующие типологии:

1. по характеру регулирования выделяют обычаи, принципы социальной организации, правила;

2. по механизму действия – социально-автономные убеждения и социально-гетерономные, т.е. внешние;

3. по способу формирования и существования – ритуалы, обычаи, традиции, нравы, мораль, юридические нормы, религиозные и т.д.

Самой распространенной является последняя классификация, в которой и выделяются юридические нормы. Юридическая и социальные нормы соотносятся как часть и целое. Это означает, что все выше перечисленные характеристики относятся к каждому виду социальной нормы.

Но кроме общего, между социальной и юридической нормами есть и глубокие различия. Так, для юридической нормы более присуща императивность, а социальной норма по своей природе более индикативна, хотя включает в себя оба эти качества. Основной функцией юридической нормы выступает регулирование общественных отношений, а у социальной нормы – оценка социальных отношений в абсолютном и относительном смысле, в аспекте их устремления. Субъектом юридической нормы выступает гражданин и/или юридическое лицо, цель познания – собственность и власть, имеет строгую иерархию, алгоритмична по содержанию и предполагает легитимное принуждение. Социальная норма же пытается познать идеал и справедливость в аспекте определения ею эффективности и правильности, ее субъект – личность, и стремится она исключить насилие в обществе абсолютно полностью, а агрессию ограничить в целом.

Юридическая норма не была первым видом социальной нормы, который возник в обществе. И доминирующую роль она получила только с момента появления государства. Однако на современном этапе развития социума именно право, элементом которого и является юридическая норма, поддерживает процесс передачи социальных норм каждому новому поколению. Это

связано с необходимостью самоорганизации социальных норм и не прекращению этого процесса. Тем не менее, недопустимо чрезмерное правовое регулирование динамики социальных норм и злоупотребление числом норм права, которое может привести к правовой инфляции.

Правовая норма выступает видовой характеристикой нормы юридической. Правовая норма – это правило поведение, образец, прескрипция, которая имеет общий характер и связано с государством.

Правовая норма имеет логико-юридическое содержание, которая состоит из логическо-нормативной структуры и социального содержания. С точки зрения юриспруденции в логическую нормативную структуру входят гипотеза, диспозиция и санкция. Однако социальная философия при рассмотрении данного явления включает в нее субъекта и адресата нормы; модель справедливости, на которой должна основываться любая принимаемая парламентом норма права; циклы коррекции и развития нормы. По мнению философов, только анализ совокупности перечисленных элементов может помочь постичь всю глубину этого вида социальной нормы.

Анализ социального содержания правовой нормы предполагает изучение четырёх социальных конструктов:

1. формы справедливости, включая отношение преемственной связи и наследования поколений;
2. формы прав собственности;
3. формы особенного регулируемого отношения и связанную с ним социальную информацию относительно прошлого, настоящего, будущего;
4. формы социологического закона, элементом которого является норма права.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев С. С. Государство и право: учеб. пособие. М. : Проспект, 2015. 152 с.

УДК 159.923.2:331.101.3

СПЕЦИФИКА ЗАКОНОВ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

THE SPECIFICITY OF LAWS OF SOCIAL DEVELOPMENT

Храмова Ольга Евгеньевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: o.e.hramova@rucoop.ru

Khramova Olga
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются особенности развития общества как саморазвивающейся системы, выделяются и подвергаются анализу особенности законов общественного развития. Актуализация этого вопроса дает возможность более качественного анализа процессов исторического развития, совершенствование подходов в разрешении социальных проблем.

Abstract

The article discusses the features of the development of society as a self-developing system, highlights and undergoes the analysis of the features of the laws of social development. Actualization of this issue allows for a more qualitative analysis of the processes of historical development, improvement of approaches in solving social problems.

Общество – самоизменяющаяся и саморазвивающаяся система. Источники этого саморазвития заключены в диалектических противоречиях, приобретающих в обществе характер специфических, социальных противоречий. Основу самодвижения общества образует деятельность, выступающая в качестве способа существования социального, поскольку всякое изменение общества реализуется через деятельность. Именно деятельность является основной и решающей сферой проявления социальной активности субъектов

истории, начиная с отдельных индивидов и кончая человечеством в целом.

Общество является высшей формой развития материальных систем. Элементы его люди, объединенные в определенные производственные и социально-политические группы, характер и тип которых зависит от достигнутого уровня производительных сил.

С началом человеческой истории возникают и начинают действовать объективные законы, на основе которых общество также, как и природа, проявляет свое существование и развитие. Эти объективные законы обуславливают основное содержание и основные этапы развития истории. По мере развития общественной жизни, в первую очередь развития труда и собственности, они усложняются, обогащаются новым содержанием, принимают новые формы.

В функционировании и развитии общества одновременно действуют законы различных структурных уровней. Одни из них выражают связь элементов в отдельных подсистемах, в то время как другие действительны для групп подсистем или для всего общества в целом. Законы общества изучаются философскими, экономическими, историческими, юридическими и другими науками.

Особенность законов истории в том, что они действуют как тенденции. Свою деятельность люди осуществляют сознательно, и результат этой деятельности всегда зависит от столкновения и взаимодействия множества интересов отдельных людей. Все исторические события находятся под воздействием, с одной стороны, объективных законов, с другой – являются результатом реально действующих сил. Поэтому социальные явления и события возникают не только из-за случайного столкновения множества сил, но, в конце концов, они всегда детерминированы законами.

Объективный характер функционирования общества является сутью понимания исторической закономерности, при этом необходимо учитывать и влияния действия массы индивидуальных воль, которая является не просто результатом механического столкновения интересов различных людей, а является выражением глубинной объективной закономерности.

С научной точки зрения, законы развития общества характеризуют лишь общее направление развития, допуская в рамках этого общего множество версий, вероятностей развития, выбор и воплощение в жизнь которых зависит от действий людей. Характер и содержание этих действий в свою очередь определяются опять-таки множеством обстоятельств.

Действие объективных законов никогда не определяет материальные, объективные процессы с абсолютной, фатальной необходимостью, во всех деталях и частностях. Материальные процессы, в особенности материально-практическая деятельность людей, в достаточно широких пределах могут осуществляться вопреки действию определенных объективных законов. К тому же в обществе могут действовать и противоположно направленные законы или тенденции, которые делают возможным крупные объективные изменения, вызванные ошибочными решениями и имеющие негативный характер.

Специфика общественных законов многообразна. Она выражается в механизме действия и отражается в способах познания и использования, в логико-гносеологической структуре их формулирования и так далее. Эти законы неодинаково проявляются на различных ступенях развития общества и в его различных сферах.

Изучение специфики законов общественного развития имеет важное значение для дальнейшего развития общественных наук. Оно позволяет более четко определить границы возможностей этих наук и обуславливает успешное выполнение задач объяснения и предвидения общественных явлений и тенденций, а также разработку методов управления ими.

Закон науки отображает существенную связь между явлениями. Вся жизнь пронизана множеством связей. Одни из них являются глубокими, внутренними, другие – поверхностными, внешними. Чтобы открыть закон, нужно проникнуть в сущность явлений, за второстепенными связями обнаружить основные. Познавая закон, мы открываем в единичном и особенном всеобщее. Связь, которую выражает закон вытекает из природы данных явлений, т.е. он выражает необходимую связь. Окружающий человека объективный мир, природа и общество, непрерывно изменяется, но при этом

сохраняются определенные, относительно устойчивые, постоянные связи между явлениями, которые находят свое отражение в законе.

Конечно, неизменной связи не существует. Изменяются не только явления, но и сами законы. Все они, за исключением наиболее общих, действуют лишь при определенных условиях и в определенное время.

Законы общественного развития отличаются от законов природы не только по своему содержанию, но и по характеру действия.

Специфика законов общественного развития вытекает прежде всего из того, что это законы деятельности людей и осуществляются по средствам человеческой деятельности. При этом речь идет о деятельности масс людей.

К началу раздела

К содержанию

УДК 811.111.1’22

ИНФОРМАЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КАК ЯЗЫК ЗНАКА

SENTENCE INFORMATION AS SIGN LANGUAGE

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

Vechkanova Marina
Saransk Cooperative Institute branch of Russian University of Cooperation

Самосудова Лилия Вячеславовна
Саранский кооперативный институт (филиала)
Российского университета кооперации
E-mail: Lsamosudova@mail.ru

Samosudova Lilya
Saransk Cooperative Institute branch of Russian University of Cooperation

Кукушкина Елена Алексеевна
Казанский институт (филиал) Всероссийского государственного университета юстиции (РПА Минюста России)
E-mail: helena_kuk@mail.ru

Kukushkina Yelena
Kazan Institute (branch) of the All-Russian State University of Justice (RLA of the Ministry of Justice of Russia)

Аннотация

В статье авторы предпринимают попытку дать лингвистическое обоснование информации предложения как языка знака. Они приходят к выводу, что роль и значение информации предложения в совокупной структуре текста исключительно велики. Информация предложения обращает на себя внимание среди разнообразных языковых средств.

Ключевые слова: язык знака, лингвистические средства, информация, предложение, текст.

Abstract

In the article, the authors attempt to provide a linguistic rationale for sentence information as a sign language. They conclude that the role and importance of information in the proposal in the text aggregate structure are extremely large. The information of the proposal attracts attention among a variety of language means.

Key words: sign language, linguistic means, information, sentence, text.

A special informative block of information, presented in an literary text, we recognize the information that appears to the recipient due to the fact that he is dealing with a certain form of communicative organization of the message, namely the purely linguistic means used by the author to transmit denotative and other related types information. Among the various linguistic means used in the verbalization of non-linguistic content, first of all, the proposal, its structure, type, length, fullness with stylistic means, as well as various kinds of elements capable of displaying a particular informative meaning, draws attention to itself.

Analyzing the absolute beginning of a short story, it should have in mind that it can be presented as long or short, sentences, and their alternation in different paragraphs of length. The analysis performed allows us to state that in the case when the originals convey information of the action in its pure form, that is, without giving character traits, the syntactic structure of the latter is represented by simple sentences not complicated by various kinds of insertions and additions that are subordinate in nature [2, 1681].

The fact that the position of the absolute beginning of a short story is characterized by a large degree of information concentration, stemming from the abundance of given details, should also be attributed to the specific features of constructing a short story as a small epic form. With a relatively small amount, in comparison, for example, with a novel or a story, it should accommodate the disclosure of the conflict. Hence, the principle of the quality of this small epic form as the depth of subtext and the capacity of the detail. Thus, the genre conditionality of a short story text is, in a sense, informative.

In addition to the reasons noted above, the author's desire to convey as much detailed information as possible can be explained by purely psychological factors. As is known, the essence of the epic narrative, a variation of which is the short story, the main epic situation, is the narrator's story about what happened. Even in everyday communication, in the process of conveying any information to the interlocutor, we try to provide it with as much detail as possible, due to the psychological factor in the desire to be understood. Since the same speech-thinking mechanisms are responsible for organizing both oral and written language, it is logical to assume that the author, citing the necessary, in his opinion, amount of details, comes from the sole desire to be understood by the recipient, or, in other words, from desire tune the reader to the relevant perception of the concept of the entire work [3, 239]. It should also be noted that the concentration of detailed information in the absolute beginning of the text is determined by the very pragmatic status of the strong position of the beginning of the text, implying an increased impact on the recipient.

In addition to laconicism in introductory information, an inversion is often observed in the position of the absolute beginning of the text, which, along with the tendency to brevity in presenting information, serves to create a dynamic, adequate to the era of language style, that is, intensely intense style, enhancing empathy of the recipient.

As already noted in the introduction, the semantic information formed during the verbalization of denotative information becomes part of the general informative volume of the text. In the linguistic literature there are many facts of this kind. It was stated, in particular, that the series of short sentences creates the effect of

lightness and transparency of the presentation due to the coordination of rhythm and melody. One type of short sentences is nominative mononuclear sentences that have a large expressive potential, since nouns, which are their main member, combine the image of the subject and the idea of its existence.

In the contrary, when the text inception is replete with long complex sentences, it is outwardly calm, descriptive. An increase in the composition of a sentence by sequential composition, as if stringing homogeneous members along one line, creates a smooth, measured rhythm and corresponds to an outwardly calm situation. Slowness, calmness of the narration is created primarily by the syntax of the text: unfolded complex sentences - periods, mostly of the same type of structure, with a consistent connection between sentences, a uniform, measured rhythm.

The extraordinary variety of denotative information transmitted through the text, and specifically, in the position of its absolute beginning, by its very nature implies the existence of various ways of its linguistic expression [1, 138]. However, the analysis performed allows us to state that in the methods of its transmission by linguistic means there are some regularities specific to the position of its absolute beginning. So, one of its patterns is the frequency use of various kinds of repetitions. Repetition refers to the basic syntactic structures that produce emotions. It is adjacent to the figures of speech, enhancing the expressiveness of the utterance, as a result of which the very pragmatic status of the strong position of the beginning of the text ensures its frequency use in it. The repetition usually does not add anything to the subject-logical information of the utterance, therefore it can be regarded as redundancy. But to use this term for repetition is possible only with the proviso because it conveys significant additional information of emotionality, expressiveness and stylization and, moreover, often serves as an important means of communication between sentences, and sometimes it is difficult to distinguish objective and logical information from additional, pragmatic [4, 90].

Another stylistically expressive means, often used in the position of the absolute beginning of the text, is the effect of deceived expectation, the essence of which is as follows: continuity, linearity of speech means

that the appearance of each separate element is prepared by the preceding ones and prepares the next ones themselves. With such a connection, the transitions from one element to another are hardly noticeable, and consciousness, as it were, slides along perceived information. However, if elements of low probability appear on this background, then a discontinuity occurs, which acts like a jolt: the unprepared and the unexpected creates resistance to perception, overcoming this resistance requires effort from the reader and therefore has a stronger effect on him.

LITERATURE

1. Elree B., Griffith T. Syntactic and semantic processing in sentence comprehension: evidence for a temporal dissociation // J. Of experimental psychology, learning, memory, a. Cognition. Wash., 1995. Vol. 21, N l. P. 134–157.

2. Foley W. A. Information structure // The encyclopedia of language and linguistics. Vol. 3. Oxford etc., 1994. P. 1678–1685.

3. Ranta A. The understanding and interpretation of text // Lexical knowledge in the organisation of Language. Amsterdam, Philadelphia, 1995. P. 185–243.

4. The Whole Story. Longman Group UK Limited, 1995. 112 p.

УДК 81’25(340)

ТРУДНОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО ПЕРЕВОДА

THE DIFFICULTIES OF LEGAL TRANSLATION

Кукушкина Елена Алексеевна
Казанский институт (филиал) Всероссийского государственного университета юстиции (РПА Минюста России)

Kukushkina Yelena
Kazan Institute (branch) of the All-Russian State University of Justice (RLA of the Ministry of Justice of Russia)
E-mail: helena_kuk@mail.ru

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

Samosudova Liliya
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

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

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

Аннотация

Статья затрагивает вопросы, касающиеся проблем юридического перевода. Речь идет о том, что при переводе юридических документов переводчик сталкивается с рядом трудностей. Самым важным является то, что переводчик должен понимать различия правовых систем двух стран, которые он рассматривает в своем юридическом переводе.

Ключевые слова: культура, переводчик, юридический перевод, юридический стиль, правовая система, правовая терминология, правовая концепция.

Abstract

The article deals with issues related to the problems of legal translation. The point is that the translator faces a number of difficulties when translating legal documents. The most important thing is that the translator must understand the differences between the legal systems of the two countries, which he considers in his legal translation.

Key words: culture, translator, legal translation, legal style, legal system, legal terminology, legal concept.

Перевод – это гораздо больше, чем просто взять текст, написанный на одном языке и преобразовать его на другой язык. Для того чтобы он имел смысл и передавал содержание на ясном и четко сформулированном юридическом языке, переводчик должен обладать глубокими знаниями о соответствующих правовых системах. Недостаточно просто владеть двумя языками, чтобы делать специализированные переводы в правовой области. Специализированные юридические знания являются абсолютным требованием и требуют многолетнего обучения.

Юридические документы требуют много от переводчика. Переводчики часто сталкиваются с серьезными проблемами при переводе юридического текста. С такими текстами просто нельзя ошибаться, так как даже самая маленькая ошибка может иметь очень серьезные последствия.

Природа юридического языка и права обусловливает большинство трудностей и сложностей, связанных с переводом юридических документов. Юридический перевод является сложной нишей в области перевода, поскольку каждая страна имеет свою собственную уникальную правовую систему и правовую терминологию, которые должны быть точно переданы на целевом языке перевода.

Культурные различия между обществами двух языков затрудняет переводческую задачу. Правовые системы являются репрезентативными для обществ, в которых они были основаны; каждое общество, в свою очередь, построено на уникальных социальных, культурных и языковых структурах. Иными словами, право и правовой язык страны отражают всеобъемлющую правовую систему, которая, в свою очередь, отражает историю, культуру и эволюцию страны. [1, с. 345]. Несоответствие двух правовых систем, на которые ссылается юридический перевод, составляет суть проблем, связанных с переводом юридических документов.

Попытаемся выделить ряд трудностей, с которыми сталкивается юридический переводчик:

1. Терминология слишком различна.

Юридическая терминология между исходным и целевым языками часто широко варьируется – это стандартная трудность, с которой сталкиваются юридические переводчики. При

переводе переводчик должен постоянно сравнивать две правовые системы двух языков, которыми он занимается.

2. Различие в культуре.

Правовой язык и право страны отражают ее культуру. Юридический переводчик должен понимать культурные различия правовых систем двух обществ, которые он рассматривает в своем юридическом переводе.

3. Юридический стиль.

Все правовые языки являются самостоятельными языками – каждый из которых является узкоспециализированным и имеет свой собственный стиль, определяемый правовыми традициями и культурой соответствующей страны.

4. Степень сложности.

Сложность перевода юридического текста зависит от двух правовых систем, на которые ссылаются исходный и целевой языки, а также от характера самого целевого и исходного языков. Юридические переводы в некоторых отношениях сложнее, чем другие виды переводов, хотя специальность переводчика должна соответствовать переводимому проекту [2, с. 113].

Говоря о трудностях юридического перевода, можно сделать ряд выводов:

1. Две правовые системы общаются на схожих правовых языках – это может привести к легкому переводу.

2. Две аналогичные правовые системы общаются на двух разных правовых языках, что может привести к не слишком сложному переводу.

3. Две совершенно разные правовые системы с двумя тесно связанными правовыми языками. Такой проект будет сопряжен для переводчика со значительными трудностями.

4. Два явно несвязанных между собой правовых языка и системы. Это сопряжение двух культур и языков является самым сложным для юридического переводчика.

Иными словами, уровень сложности юридического перевода полностью зависит от степени родства между соответствующими правовыми системами и исходным и целевым языками.

Поскольку юридический перевод является одним из самых сложных видов перевода, важно, чтобы переводчик имел следующие навыки:

1. Быть полностью знакомы с юридическим стилем написания целевого языка.

2. Быть осведомлены о правовых системах двух стран исходного и целевого языков.

3. Иметь возможность исследовать правовую концепцию термина на исходном языке, когда эквивалентный термин на целевом языке не очевиден.

4. Ознакомиться с терминологией оригинального документа.

5. Быть способным, во-первых, декодировать текст на исходном языке, когда трудно найти точный перевод сегмента документа, и, во-вторых, максимально передать исходное значение сегмента текста на целевом языке.

6. Быть полностью осведомленным о цели и предполагаемом использовании переведенного документа. Это влияет как на перевод, так и на подход переводчика к нему. Терминология перевода, тон, фразеология, синтаксис и другие аспекты перевода зависят от цели перевода.

7. Быть ориентированным на детали и верно передать смысл документа, который будет переведен. В юридическом дискурсе, детали очень важны и должны быть правильно переданы в переводе. Переводчикам не следует рассматривать сокращение текста или сокращение числа слов, которые могут показаться излишними, поскольку длина и повторение являются стилистическими особенностями оригинального юридического текста.

Юридический перевод может обладать рядом трудностей, но в настоящее время переводчики играют решающую роль во всех цивилизованных обществах. Поскольку закон затрагивает все сферы нашей жизни, от принятия условий компании при загрузке программного обеспечения на ваш компьютер или смартфон до снятия денег с банкомата, переведенные юридические термины, определяющие, что может или не может сделать правительство, компания или физическое лицо,

грамотный юридический перевод играет важную роль для современного человеческого общества.

Так как все законы формируют саму структуру наших обществ, юридический переводчик должен обладать глубоким пониманием соответствующих правовых концепций, терминов и систем при принятии важного правового документа для перевода. Профессиональный переводчик юридического документа должен быть осведомлен о его правовой основе и терминологии, специфичной для указанной области права.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кукушкина Е. А. Проблема межкультурной коммуникации в изучении и преподавании иностранных языков // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. Саранск : Саран. кооп. ин-т. 2016. С. 343–347.

2. Кукушкина Е. А. Межкультурная коммуникация и юридический перевод // Государство и общество: актуальные вопросы взаимодействия. Казань : ЮрЭксПрактик, 2019. С. 112–114.

3. Самосудова Л. В., Кукушкина Е. А., Вечканова М. И. Экономические номинативные композиты в английском и немецком языках // Гуманитарные науки и образование. 2017. № 4 (32). С.143–148.

УДК 372.881.111.1

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЕБ-КВЕСТ ТЕХНОЛОГИИ НА ЗАНЯТИЯХ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ

USING A WEB QUEST TECHNOLOGY IN ENGLISH LANGUAGE CLASSES IN A NON-LANGUAGE UNIVERSITY

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

Samosudova Liliya
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

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

Vechkanova Marina
Saransk Cooperative Institute branch of Russian University of Cooperation

Кукушкина Елена Алексеевна
Казанский институт (филиал) Всероссийского государственного университета юстиции (РПА Минюста России)
E-mail: helena_kuk@mail.ru

Kukushkina Yelena
Kazan Institute (branch) of the All-Russian State University of Justice (RLA of the Ministry of Justice of Russia)

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с формированием общекультурной компетенции студентов-бакалавров неязыковых профилей подготовки. По мнению автора, успешному формированию коммуникативной компетенции способствует использование веб-квест технологии. В статье указаны основные этапы использования веб-квест технологии, представлена структура традиционного веб-квеста.

Ключевые слова: веб-квест технология, иноязычная коммуникативная компетенция, интерактивные технологии, технология проектного обучения

Abstract

The article deals with issues related to the formation of the general cultural competence of bachelor students of non-language training profiles. According to the author, the use of web quest technology contributes to the successful formation of communicative

competence. The article describes the main stages of using the web quest technology, presents the structure of the traditional web quest.

Keywords: web quest technology, foreign language communicative competence, interactive technologies, project training technology

Согласно компетентностному подходу одной из целей обучения иностранному языку в высших учебных заведениях является формирование общекультурной коммуникативной компетенции: способности студентов использовать иностранный язык в различных ситуациях общения для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

Формирование коммуникативной компетенции неразрывно связано с социокультурными и культурными знаниями, так как невозможно сформировать коммуникативную компетентность без знания социокультурного фона при отсутствии языковой среды.

Являясь одним из компонентов коммуникативной компетенции, социокультурная компетенция отражает социокультурные условия использования языка. Кроме того, это предполагает знание студентами культурной идентичности иноязычного речевого поведения с теми элементами социокультурного контекста, которые важны для формирования и восприятия речи с позиций родного языка.

Понятие социокультурной компетенции включает в себя следующие части:

1) лингвистическая составляющая: языковые единицы с национальным культурным содержанием (эквивалент, неэквивалент, фоновая лексика, слова с национально-культурной семантикой, иностранные слова, идиомы, пословицы и т. д.);

2) прагматическая составляющая: правила поведения носителей языка в разных ситуациях общения;

3) эстетическая составляющая: информация о том, что является приемлемым / неприемлемым с точки зрения восприятия красоты в иноязычной культуре;

4) этическая составляющая: идея моральных ценностей, принятая среди носителей языка;

5) компонент региональных исследований: знания о стране, культуре и быте членов сообщества, чей язык изучается.

При обучении иностранным языкам предъявляются новые требования к уровню формирования знаний, умений, навыков и определяются новые цели.

Очевидно, что в практике обучения реализация этих целей возможна при наличии определенного комплекса организационно-педагогических условий, форм, инструментов и методов.

Анализ возможностей дидактического процесса для развития коммуникативной компетентности показывает, что к таким методам обучения следует отнести интерактивные онлайн-технологии, использование интерактивных технологий в обучении.

Иностранные языки помогают создать аутентичную языковую среду, в которой существует естественная потребность общаться на иностранном языке в аутентичной социокультурной атмосфере.

Многие преподаватели используют проектную работу для усиления производительной деятельности обучающихся. Примечательно, что использование проектных технологий обучения ориентирует современных студентов овладеть не только знаниями, но и техникой освоения. Студентам предлагаются различные проекты, такие как: «Система образования в Великобритании», «Организация досуга молодежи в Соединенном Королевстве», «Магазины в Англии», «Отдых в Англии и России», «Рождественские традиции в англоязычных странах», «Рождественские ярмарки», и др.

Следует отметить, что работа над проектами проводится студентами с большим интересом и вниманием. Задачи имеют творческое направление и активируют все мыслительные процессы студентов, дают им желание достичь целей и улучшить их знания. Наиболее важным фактом является то, что в то время работы над проектом формируются различные составляющие коммуникативной компетенции.

Одна из форм проектной деятельности и использовании интернет-технологий является веб-квест технология. Этот метод основан на не очень сложных, но проблемных задачах, предполагающих работу с большим объемом материала, исследования и критического анализа информации.

Технология веб-квестов состоит из двух этапов: подготовительный этап, осуществляемый учителем, и основной этап, включающий деятельность для всех участников веб-квеста.

На подготовительном этапе преподаватель отбирает и структурирует проблемные ситуации в соответствии с тематической составляющей; они должны мотивировать студентов и пробудить их интерес к этому вопросу и

к началу их поисковой деятельности; подготовить задачи в зависимости от темы и уровня студентов, определить задачи каждого участника; выбрать подлинные ресурсы из Интернета в соответствии с определенными задачами веб-квеста, которые будут обеспечивать целенаправленный поиск информации; установить временные рамки для каждого этапа работы с информацией, определить сроки, формы и представление результатов; определить критерии оценки, разделить учащихся на небольшие группы и распределить роли / подтемы.

Основной этап работы с веб-квестом включает в себя индивидуальную работу студентов с материалом с интернет-ресурсов; работу в небольших группах, а именно обмен информацией; презентация результатов малых групп; обмен информацией в малых группах; оценка результатов и подведение итогов.

Веб-квест, как и любой другой проект, имеет четкую структуру и включает в себя шесть основных разделов: введение, задача, процесс, ресурсы, оценка, заключение.

Приведем пример проведения веб-квеста по теме «Travelling».

Введение. Лето – время праздников, отпуск, отдых, путешествия. Группа студентов из Россия хотела бы поехать в Великобританию, чтобы провести отпуск и узнать больше об этой стране. Но они не могут решить, какое место выбрать и как лучше организовать свой отпуск.

Представьте, что вы являетесь турагентом известной компании. Помогите им выбрать тур. В то же время постарайтесь учесть пожелания клиентов: пребывание ограничено периодом 15 дней; денежный лимит составляет 100 тысяч рублей на человека;

программа тура должна предусматривать развлекательные мероприятия.

Задача. Изучите предлагаемые источники информации и подберите тур, докажите его преимущества. Подготовьте мультимедийную презентацию в формате Microsoft Power Point о возможностях отдыха в англоязычной стране.

Процесс. Дальнейшая работа организована в подгруппах (с ориентацией на разные места отдыха и виды размещения), чтобы найти решение этой проблемы:

-первая подгруппа – отдых в одном из крупнейших городов в Великобритании, с проживанием в крупном отеле;

-вторая подгруппа – отдых в маленьком городке в Великобритании, с проживанием в небольшом отеле или пансионате на окраине города;

-третья подгруппа – отдых на пляже, с проживанием в одном из кемпингов;

-четвертая подгруппа – отдых в живописной местности, с проживанием на молодежной туристической базе отдыха.

Роль преподавателя на данном этапе ограничена: только контролировать и советовать, если это необходимо.

Ресурсы. Для выполнения веб-квеста студентам рекомендуются следующие интернет-ресурсы:

http://www.flightstats.com/go/Airport/airportsOfTheWorld.do?countryCode=GB

http://guide.travel.ru/united_kingdom/formalities/visas/

http://www.goodbeachguide.co.uk/

http://www.visitbritain.com/

Оценка. Рассматриваются четыре критерия для оценки качества выполнения веб-квеста:

1. Качество собранного материала. Оценивая качество собранного и подготовленного материала, следует обратить внимание, содержит ли материал факты и культурные реалии, используют ли студенты ресурсы, которые не обозначены в задании.

2. Степень сотрудничества. Следует принять во внимание и учитывать этот критерий при оценке качества разрабатываемого проекта, поскольку его эффективная реализация возможна только

при коллективном сотрудничестве всех участников. Студенты вырабатывают чувство товарищества и взаимопомощи.

3. Качество устной речи. Грамматическая и стилистическая правильность речи, правильное использование слов и фраз, произношение и информационное богатство выступлений.

4. Презентация проекта должна быть сделана в установленные сроки. Она должна быть точна, ясна и богата интересными культурными фактами и мультимедийной информацией, отражающей культурные реалии страны изучаемого языка.

Заключение. Мы считаем, что проекты веб-квестов являются эффективным средством формирования социально-культурной компетенции студентов, поскольку они позволяют им погрузиться в виртуальную социокультурную среду страны изучаемого языка. Работа с аутентичными материалами, представленными в Интернете, осуществляет межкультурную коммуникацию, выполняет международные проекты, актуализирует культурную самобытность студентов, способствует созданию культурных «портретов» страны, и расширению словарного запаса студентов, повышает мотивацию студентов к изучению культуры иностранных языков, учит принимать и уважать различные точки зрения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бояркина Л. М. Репрезентация мира живой природы в тексте басни в антропоцентрическом приложении // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2015. № 6-1 (48). С. 31–34.

2. Самосудова Л. В. Использование ресурсов интернет на занятиях английского языка // Финансовые и правовые проблемы функционирования предприятий в современных условиях : материалы междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 дек. 2010 г.) : в 2 ч. / Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2010. Ч. 2. С. 267–271.

3. Самосудова Л. В. The Internet resources for teaching English as a foreign language to non-linguistic students // Гуманитарные науки и образование. Саранск, 2014. № 4 (20).

К началу раздела

К содержанию

УДК 658.011.56:339.142

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ПО АВТОМАТИЗАЦИИ ТОВАРООБОРОТА

THE SOLUTION PROBLEMS OF LOGISTICS WITH USING INFORMATION TECHNOLOGIES

Акамова Надежда Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: wakamow@yandex.ru

Akamova Nadezhda
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Статья посвящена вопросу внедрения информационных систем для решения задач товарооборота. Выделены основные направления развития программных продуктов в области товарооборота.

Ключевые слова: программные продукты, товарооборот, автоматизация.

Abstract

The article is devoted to the question using information systems for the solution the problems of commodity turnover. The main directions of development the software products in the field of commodity turnover are considered.

Keywords: software products, commodity turnover, automation.

В настоящее время происходит стремительное развитие информа-

ционных технологий, а предприятия имеют дело с огромным количеством часто меняющейся информации, которую очень сложно обрабатывать вручную. Например, кадровую, финансовую, закупочно-сбытовую, производственную, маркетинговую и другую.

Важным показателем, характеризующим работу компании, является товарооборот, который представляет собой процесс обращения материально-производственных запасов. Кроме того, товарооборот показывает, насколько быстро предприятие использует полученную продукцию, то есть чем больше товара было реализовано, тем стабильнее работает данное предприятие.

При осуществлении поставок на предприятие, производится обработка и хранение огромного количества информации, связанной с поставками, которая в себя включает:

– своевременное и правильное оформление документов, контроль за каждой операцией поступления товаров от поставщиков, выявление расхождения фактического наличия и количества, указанного в сопроводительных документах;

– контроль за своевременным, полным и правильным оприходованием товаров;

– своевременное и правильное оформление документации и контроль за каждой операцией реализации товара;

– контроль над соблюдением нормативов запаса товаров.

Поэтому требуется специальное программное обеспечение, которое автоматизирует и упростит работу деятельности предприятия. При проведении первоначального этапа автоматизации функциональные возможности автоматизированной информационной системы должны охватывать все допустимые условия в работе склада. Программа должна поддерживать ведение базы товаров, поставщиков, клиентов, сотрудников, а также приходных и расходных накладных. Помимо этого, она должна обеспечивать пользователей всей необходимой информацией в виде печатных форм и отчетов.

При внедрении программы товарооборота есть два основных пути. Один из них – покупка готового программного решения

Среди представленных на российском рынке систем автоматизации торговли можно отметить предложения фирм «Tandem-Soft» («Торговля и учет» для Windows), «Эйс» («Гепард»), «1С» («1С:

Торговля и склад» [31]), «Информационные системы и технологии (система «Аспект»), «КомТех», «Атлант-Информ» (система «Садко»), «Парус» [35], «Галактика», «Мета» (Комплекс автоматизации в розничной торговле), «Интеллект-Сервис», «Инфино», «Веста-С» (Управление товарооборотом на базе системы StorS). Более детально рассмотрим предложения от компаний «ПАРУС» и «1С».

Фирма «1С» основана в 1991 г. и специализируется на разработке, дистрибьюции, издании и поддержке компьютерных программ делового и домашнего назначения. Для автоматизации складского учета на предприятии компания разработала программу «1С: Торговля и склад», основные функции и возможности которой: задать для каждого товара необходимое количество цен разного типа, хранить цены поставщиков, автоматически контролировать и оперативно изменять уровень цен; выполнять автоматический расчет цен списания товаров; быстро вносить изменения с помощью групповых обработок справочников и документов; вести учет товаров в различных единицах измерения; а денежных средств - в различных валютах; получать самую разнообразную отчетную и аналитическую информацию о движении товаров и денег; автоматически формировать бухгалтерские проводки для «1С:Бухгалтерии».

Таким образом, мы видим, что рынок программ по автоматизации учета товарооборота большой и постоянно развивается, пытаясь угодить требованиям малых и больших компаний. Однако готовые программные продукты для малых предприятий имеют ряд недостатков: чаще всего, это избыточная функциональность. К примеру, в 1С, при простом добавлении товара, последовательно открываются много окон ввода информации, которые могут запутать оператора. Другими недостатками являются: стоимость приобретения и сопровождения программного продукта; времязатраты на интеграцию и обучение персонала. В таком случае для предприятия предпочтительным является разработка собственной системы учета товарооборота.

В результате внедрения подобной системы станет возможным снижение числа служащих, занятых в работе по учёту складских операций и реализации продукции. Значительно уменьшится количество допускаемых ошибок при проведении стандартных

операций складского учета. Модернизирован процесс обработки информации, при этом повысится степень достоверности информации и степень ее защиты. Должно произойти снижение как стоимостных, так и трудовых затрат.

Предприятие не должно останавливаться только на автоматизации учета складских операций и реализации продукции, в планах развития и увеличения оборотов предприятия на современном этапе должно входить:

– внедрение кассовых аппаратов нового образца «Эвотор» во все розничные магазины предприятия. Эти кассы передают данные о продаже в облако «Эвотор» и в Федеральную Налоговую Службу. Данные из облака можно получить GET запросами средствами PHP на сервере предприятия, что позволит детальнее и качественнее контролировать реализацию продукции в магазине, следить за остатками, своевременно формировать заказ о поставке в магазин необходимых товаров;

– создание интернет-магазина, который должен значительно увеличить обороты предприятия, так как на данный момент, продажа осуществляется только в конкретной торговой точке города, а через сайт каждый житель России и стран СНГ сможет оформить заказ, указать адрес доставки и получить товар «не выходя из дома»;

– создание акций и распродаж «определенных» товаров. Созданное программное решение отправляет данные на сервер, анализируя которые, можно динамически и автоматически создавать акцию и (или) распродажу на определенные товары, временно менять стоимость данных товаров в кассах «Эвотор» POST – запросом. Затем программа на сервере сама уведомит потенциальных клиентов через социальные сервисы, например, ВКонтакте и Инстаграмм;

– создание мобильного приложения для получения детальной информации о продукции на складе и в магазинах предприятия. Приложение сможет информировать сотрудников о стоимости, количестве, дате последней поставки и прочей информации из любого места. Все что будет нужно – это смартфон на операционной системе Android с выходом в интернет.

Таким образом, развитие программного продукта по автоматизации

товарооборота должно проходить поэтапно и способствовать улучшению деятельности предприятия, увеличению оборотов реализации товаров и сокращению временных затрат сотрудниками компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трофимова А. Н. Бухгалтерский учет в сфере товарного обращения: учеб. пособие для вузов. Минск : Выш. шк., 2014. 303 с.

2. 1С: Торговля и склад [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.1c.ru/rus/products/1c/predpr/torg77.htm (дата обращения: 20.02.2019).

УДК 004.658:371

ИТ-СЕРВИСЫ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

IT SERVICES AS A MANAGEMENT COMPONENT OF THE EDUCATIONAL PROCESS

Голяев Сергей Сергеевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: sgolyaev@rucoop.ru

Golyaev Sergey
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Рассматриваются основные пути совершенствования и внедрения информационного обеспечения управления образовательными организациями.

Ключевые слова: усовершенствование, образовательный процесс, информационное обеспечение, показатели совершенствования.

Abstract

The main ways of improving and introducing information support for the management of educational organizations are considered.

Keywords: mprovement, educational process, information support, improvement indicators.

В настоящее время ИТ сервисы в любой отрасли рассматриваются уже не как технологии обработки различного вида информации и данных, а как методы и средства, применяемые в качестве управляющих функций любых производственных процессов.

В последние годы спектр услуг в области информационных технологий существенно расширился. Теперь в него входят не только разработка программных приложений и техническая поддержка, но и проведение аудита информационных систем, консалтинг по оптимизации инфраструктуры и действующих бизнес-процессов. Весьма востребованы на рынке и услуги по разработке стратегии компаний в области ИТ, относящиеся к управленческому консалтингу. Также на сегодняшний день велик интерес к услугам по обеспечению информационной безопасности. Аутсорсинг ИТ услуг помогает заказчикам планировать и равномерно распределять затраты путем ежемесячной оплаты за внешнюю услугу.

К ИТ сервисам предприятия относятся те виды работ, которые потребители могут отдать на ИТ аутсорсинг, а аутсорсеры могут принять к исполнению. В некотором роде ИТ услуги можно назвать формализованными пакетами работ, передаваемыми клиентами внешним аутсорсинговым компаниям.

Может возникнуть вопрос: для чего было перечисленные виды деятельности нужно было относить к понятию ИТ сервиса? В первую очередь для того, чтобы можно было формализовать процесс предоставления услуги, получить возможность измерить ее результат и качество с использованием объективных критериев. Во вторую - чтобы в рамках формализованных моделей использовать лучшие международные практики по типовым видам услуг в сфере ИТ. Изучением мирового опыта занимаются, как правило, аутсорсинговые фирмы, специализирующиеся на предоставлении ИТ сервисов. Формализация услуги, как правило, происходит на уровне составления Соглашения об уровне сервиса (SLA, Service Level Agreement). Это название было принято в

концепции библиотеки передового опыта по ИТ инфраструктуре – ITIL. Модель сервиса SLA похожа на остальные модели программных и технических сервисов. Она помогает осуществлять эффективное управление ИТ сервисами, в частности, задает точное время оказания услуг, определяет ее пользователей, их нахождение, время отклика на запрос, пользователя - на услугу и пр. Необходимо заранее сформулировать Соглашение об уровне сервиса, определить способы контроля над его соблюдением и регламенты взаимодействия между заказчиком и исполнителем работ.

Образовательный процесс на сегодняшний день занимает одно из ведущих позиций использования современных ИТ сервисов в управленческих процессах.

ИТ сервисы используются в автоматизации управленческих функций на разных ступенях организации образовательного процесса.

При современном стремительном развитии процесса разработки и проектирования информационных систем, мы имеем полный набор программного и технического инструментария, предназначенного для полной или частичной автоматизации управленческих функций образовательного процесса, начиная от приема абитуриента, ведения расчета учебной нагрузки преподавателя, расписания занятий, хронологии процесса обучения каждого студента по семестрам и курсам, с учетом всех его отчетностей (курсовых работ, проектов, различного вида практик и т.д.), с фиксацией завершающего этапа обучения и выдачи дипломов.

Кроме того, в последнее время достаточно активно ведется работа, направленная на автоматизацию документального обеспечения образовательно процесса (рабочие программы, образовательные программы, программы практик, программы государственно итоговой аттестации, с учетом компетентностного подхода с привязкой к ФГОСам.

Некоторыми авторами ведется доработка системы «1С: Университет» в плане автоматизации документооборота образовательных организаций.

Выполненная разработка обеспечивает доступ к данным комплекса РП в соответствии с разграничением прав и обязанностей, импорт информации из разработанных ранее РП во вновь создаваемые и др. функции. Подсистема поддерживается в актуальном состоянии в соответствии с текущими требованиями Министерства образования и науки РФ [1].

Немаловажным фактором при разработке и внедрении ИТ сервисов является организация его безопасности.

Меры по обеспечению информационной безопасности должны осуществляться не только в разных сферах - политике, экономике, обороне, но и на различных уровнях – государственном, региональном, организационном и личностном. Поэтому задачи информационной безопасности на уровне государства отличаются от задач, стоящих перед информационной безопасностью на уровне организации [2].

Развитие онлайн-сервисов и мобильных приложений, возможности использования управленческих ИТ сервисов значительно увеличились.

Ценность любой управленческой информации в основном зависит от качества проектирования выходной информации (отчетов), с использование этой информации руководитель любого структурного подразделения, образовательного учреждения, может дать исчерпывающий ответ на любой поставленный перед ним вопрос.

Использование дистанционных технологий в образовании, также нуждается в специализированном программном обеспечении, позволяющем, организовать автоматизацию учебного процесса на территориальном удалении в полном или частичном объеме.

Кроме автоматизации процесса обучения перед образовательных учреждением стоит также не маловажная задача автоматизации уровня сформированности компетенций при обучении той или иной дисциплине, и диагностики личностных качеств, от которых в той или иной мере зависит процент усвояемости и сформированности компетенций [3].

В целом на сегодняшний день сформировалась определенная система ИТ сервисов, позволяющая автоматизировать многие управленческие функции, и что особенно радует, что большинство

программного обеспечения данного класса – Российского производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Правосудов Р. Н. Образовательные программы вуза на основе ФГОС в «1С: Университет» // Информатика и образование. 2018. №3 (292). С. 16–19.

2. Немыкина О. И. Теоретический анализ проблем информационной безопасности современного общества // Теория и практика общественного развития. 2011. № 1. С. 43–45.

3. Голяев С. С., Голяева Н. В., Акамова Н. В. Теоретические аспекты разработки системы автоматизации процесса психолого-педагогической диагностики творческих качеств личности // «Современные проблемы науки и образования» : электрон. науч.-практ. период. изд-е. 2018. № 2.

УДК 366.63:659.1:004.738.5

WEB-САЙТ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

WEB SITE IN BUSINESS TODAY

Голяева Наталья Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: n.v.golyaeva@rucoop.ru

Golyaeva Natalia
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье говорится о значении веб-сайт в современном бизнесе.
Ключевые слова: веб-сайт, компания, клиенты.

Abstract

The article talks about the importance of a website in modern business.
Keywords: web-site, company, customers.

В настоящее время практически каждая компания имеет веб-сайт. Это связано с тем, что Интернет дает огромное количество новых возможностей, которыми могут воспользоваться даже самые маленькие организации и магазины – сейчас можно создать сайт бесплатно.

Привлекательный, хорошо разработанный Web-сайт, – лучший способ привлечь внимание потенциальных клиентов, которые в последствие могут стать покупателями. Что бы сайт привлекал пользователя, он должен захватывать внимание, быть красивым в стилистическом смысле. Как и в любом другом маркетинговом ходе, сайт должен соответствовать стандартам. Информация предоставлена в объёмном количестве и при этом ненавязчива, легка в понимании и доступна. Прежде всего, сайт должен заинтересовать посетителя, а затем уже с подвигнуть его на обращение именно в компанию (магазин) для приобретения товара или услуги.

Однако главной странице сайта зачастую, не уделяется привлечь внимания, по-простому многие каталоговые сайты стремятся создать информационную базу для клиента. Что бы пользователь мог выбрать или ознакомится с характеристиками и ценами представленных товаров. Разработчик в таких случаях не задумывается над интерфейсом сайта. А это приводит к тому, что клиенты не задерживаются, на только что открытом сайте надолго. Нужно отметить, что людей привлекает красочность сайта. Хороший интерфейс сайта, уже как показатель качества организаций. И становится не важно, что на другом Web – ресурсе информаций по товарам или сферы услуг больше и лучше, а может где-то и цены демократичней. Человек всё равно остановит своё внимание на том сайте, который ему приглянулся. Чем же должен обладать сайт, кроме привлекательного интерфейса? Функциональным меню. Что же входит в него?

Главная страница, которая рассказывает о компании, каталоги товаров, расположенные в удобных группах по наименованию и разбитых на подгруппы. Контактными данными и возможно дополнительные пункты о предоставляемых услугах. Одним из

плюсов, который даёт *каталоговый* – сайт, это большой перечень товаров, который клиент может просмотреть, и выбрать для себя нужный. Сложно представить себе, что бы весь перечень товаров с учётом всей номенклатуры был представлен покупателю в магазине. Да, что-то мы увидим, ещё что-то спросим у продавца. Но всё осмотреть крайне сложно. А на сайте, мы можем, спокойно, методично посмотреть, прицениться, выбрать то, что нам нужно, и уже потом обратится в организацию, которая продаст нам выбранный товар или услугу.

Основные задачи, входящие в разработку и создание Web-сайта:

– ознакомление с сегментом, в котором работает компания;

– установка технических требований к сайту;

– создание проектного макета сайта – расположение разделов, контента и навигации по сайту;

– веб-дизайн – создание дизайна сайта творческий процесс, в результате которого мы получим графическое изображение сайта, разработка макета сайта, подбор стиля и элементов навигации;

– программирование – создание программного кода, модулей, базы данных и других элементов сайта, необходимых для реализаций поставленных задач;

– наполнение сайта – создание и размещение контента, информаций о вашей фирме и всем том, что вы хотите презентовать;

– комплексная автоматизация сайта – создание новых функций системы управления CMC для конкретного проекта или интеграция существующих (готовых) модулей в структуру сайта;

– тестирование и размещение сайта в сети интернет.

На сегодняшний день практически каждой организации необходимо иметь собственный веб-сайт. В условиях использования современных информационных технологий – это необходимый ресурс, позволяющий расширить поле рекламной деятельности и привлечь тем самым дополнительных клиентов.

УДК 004.384:65

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGY IN BUSINESS PROCESS MANAGEMENT

Немыкина Ольга Ивановна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: o.i.nemikina@rucoop.ru

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

Аннотация

В статье анализируются актуальные проблемы развития информационных технологий как основы современного общества. Раскрывается необходимость применения информационных технологий в управлении бизнес-процессами, что позволяет вывести его на качественно новый уровень.

Ключевые слова: информационные технологии, программное обеспечение, бизнес-процесс.

Abstract

The article analyzes the current problems of information technology development as the basis of modern society. The necessity of application of information technologies in business process management is revealed, which allows to bring it to a qualitatively new level.

Keywords: information technology, software, business process.

Характерной особенностью современного этапа развития бизнеса является повсеместное внедрение информационных технологий, радикально изменяющих бизнес-процессы организации. Современные информационные технологии управления бизнес-процессами выступают фактором успеха и могут повысить эффективность,

рациональность бизнес- процессов, улучшить показатели бизнеса в целом.

Эффективным способом решения задач управления различными аспектами деятельности предприятия представляется использование информационных систем и современных информационных технологий, связанных с бизнес-планированием. В общем случае информационная технология – представляет собой процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления (информационного продукта). Бизнес-планирование – это комплекс мер, направленных на исследование прошлого, текущего и будущего состояния предприятия. Основная идея бизнес-планирования – определение стратегии, целей, задач, вопросов, связанных с перспективами развития бизнеса, анализа методов достижения различных проектов, оценки возможной прибыли и определение рисков предприятия.

Следовательно, информационные технологии бизнес-планирования представляют собой процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления (информационного продукта), направленных на исследование прошлого, текущего и будущего состояния предприятия.

В результате использования информационных технологий в управлении бизнес-процессами, уменьшаются трудовые затраты, экономится энергия и материальные ресурсы, с помощью которых реализуется эффективное управление предприятием. Недооценивание роли информационных технологий в управлении бизнес-процессами может привести к серьезным финансовым проблемам и банкротству предприятия в целом.

Для эффективного ведения бизнеса необходимо использовать интегрированную систему информационных технологий, взаимосвязывающую все экономические показатели по всем функциям и уровням управления предприятия. Данную функцию в целом выполняют корпоративные информационные системы, которые представлены как иностранными компаниями, такими как

«PeopleSoft», «Oracle JD Edwards EnterpriseOne», «Oracle eBusiness Suite», «SAP ERP для компаний малого и среднего бизнеса», «SAP S/4HANA», «SAP R/3», «Microsoft Dynamics», «SAGE ERP X3», так и российскими фирмами разработчиками – «1С: Предприятие», «Галактика ERP», «КОМПАС», «Парус-Предприятие 8», «КИС Флагман».

На российском рынке существует более двух десятков программных систем, которые повышают эффективность бизнес-планирования и прогнозирования. К ним относятся такие программные продукты как COMFAR, PROPSPIN, Альт-Инвест, Business Plan Expert (BPE24), Project Expert, Time line, Primavera, Microsoft project, Интек, ТЭО-Инвест, ИКФ Альт, Альфа-проект, Инвестиционный анализ, PDS Бизнес-план, Мастер Проектов, Бюджетный подход, EXL-plan, Business Plan PL, Business Plan M, Palo Alto Business Plan Pro, ИНЭК-Аналитик, Prognoz Platform, Альт Прогноз и Альт ПрогнозСумм, система программ 1С: Предприятие 8 и др.

В последнее время повышается функционал имеющихся систем управления бизнес-процессами, разрабатываются более современные информационные системы, что связанно с появлением новых потребностей рынка, непрерывным обновлением всех систем компьютерного обеспечения. В связи с появлением новых базовых потребностей на высшие учебные учреждения возлагается большая ответственность по формированию информационно-коммуникативной грамотности студентов. В этих условиях перед высшим образованием становится задача подготовки не просто специалистов, обладающих знаниями определенной предметной области, но и владеющими навыками применения информационных технологий в своей профессиональной деятельности [2].

Будущая профессиональная деятельность бакалавров в области информационных систем и технологий напрямую связана с выполнением ИТ-проектов и бригадным методом работы, в том числе с использованием систем бизнес-планирования (Project Expert, Microsoft Project, 1С: Предприятие 8 и др.). Поэтому организационно-управленческая деятельность является одной из основных, закрепленных в основной образовательной программе. Студенты должны в процессе обучения не только овладеть профессиональными

компетенциями, но и уметь выполнять различные роли в рамках проекта: архитектора, руководителя, менеджера, инструментальщика, ответственного за подсистемы и т.д. [1].

В образовательном процессе используется целый ряд программных продуктов: офисные программы, справочно-правовые системы, бухгалтерские программы, программы финансового анализа и др. Однако из целого ряда программных продуктов особо выделяется «1С: Университет», который способствует совершенствованию документо-оборота в образовательной организации. Данный программный продукт позволяет: управлять студенческим составом, организовывать и проводить приемные кампании, планировать учебный процесс, рассчитывать учебную нагрузку преподавателей, проводить мони-торинг учебного процесса и т. д.

При внедрении программного продукта, связанного с управлением бизнес-процессами следует учитывать, что его нужно еще и адаптировать к условиям организации, например, Р. Н. Правосудовым выполнена доработка системы 1С: Университет ПРОФ, что дает возможность сформировать единую информационную базу рабочих программ дисциплин (РПД). Данный подход позволяет принципиально изменить построение электронной информационно-образовательной среды вуза в части обеспечения организации доступа к РПД. Таким образом, на качественно новом уровне преобразуется деятельность всего преподавательского коллектива вуза, реализуется совершенствование организации учебного процесса и выполнение аккредитационных показателей вузом [3].

В итоге, следует определить, что только при четком управлении бизнес-процессами деятельности организации, возможен стабильный рост бизнеса, его устойчивая, успешная работа. Руководитель предприятия должен понимать роль, закономерности, ключевые процедуры управления бизнес-процессами. Решение указанных задач можно существенно облегчить с использованием новых информационных технологий управления бизнес-процессами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интерактивные методы обучения как средство повышения качества обучения бакалавров / Н. В. Акамова, В. В. Акамов, Н. В.

Голяева, С. С. Голяев // Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 7 (61). Ч. 1. С. 66–68.

2. Информационные технологии в подготовке будущих экономистов / Н. В. Голяева, Н. В. Акамова, С. С. Голяев, О. И. Немыкина // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6. С. 924–927.

3. Правосудов Р. Н. Рабочие программы дисциплин в 1С: Университет // Новые информационные технологии в образовании : сб. науч. трудов 17-й междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 31 января–1 февраля 2017г.). М., 2017г. Ч. 2. С.114–118.

УДК 004.09

ПАСПОРТ КОМПЕТЕНЦИЙ ОПОП В РАСШИРЕНИИ "1С: УНИВЕРСИТЕТ"

THE PASSPORT OF COMPETENCES IN THE EXTENSION OF "1C: UNIVERSITY"

Правосудов Роман Николаевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Pravosudov Roman
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Рассматривается опыт автоматизации процессов разработки основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) высшего образования с учетом требований ФГОС3++. Представлено программное решение для конфигурации "1С: Университет ПРОФ" на основе механизма расширений. Задача развития функционала автоматизированной системы вуза решена без изменения типового программного продукта. Обеспечивается автоматизированная подготовка паспорта компетенций, рабочих программ дисциплин (практик).

Ключевые слова: автоматизация, вуз, образовательные программы, паспорт компетенций, рабочие программы дисциплин, «1С: Университет ПРОФ»

Abstract

The experience of automation of the processes of development of the basic professional educational program of higher education taking into account the requirements of FGOS3++is considered. A software solution for the configuration of "1C: University of PROF" based on the mechanism of extensions is presented. The task of developing the functionality of the automated system of the University is solved without changing the standard software product. The automated preparation of the passport of competences, working programs of disciplines (practices) is provided.

Keywords: automation, higher education institution, educational programs, passport of competences, work programs of disciplines, «1C: University PROF».

Системное построение основных образовательных программ (ОПОП) в вузе с учетом актуальных требований ФГОС и профессиональных стандартов в современных условиях, как правило, осложнено. В частности, значительные сложности на практике наблюдаются с построением эффективных процессов формирования документационного обеспечения ОПОП с учетом требований регулятора. В том числе с разработкой одного из основополагающих и системообразующих документов ОПОП – паспорта компетенций. Построение ОПОП на основе ФГОС3++ требует соотнесения между собой значительных объемов информации из ФГОС и Профессиональных стандартов, ее дальнейшее отражение в рабочих программах дисциплин. Паспорт компетенций, наряду с учебным планом в данном случае выступает как системообразующий документ. Ошибки в их разработке влекут системное влияние на весь комплекс документов ОПОП.

Сложность построения компетентностно-ориентированной ОПОП на основе действующих стандартов, во многом связана с отсутствием соответствующих информационных технологий. Наиболее

распространённым решением создания комплексной информационной системы управления учебным процессом вуза, на сегодняшний день, является использование системы 1С: Университет ПРОФ [1] на платформе 1С: Предприятие 8.

Однако, в нем, по состоянию на март 2019 года, не предусмотрен функционал, позволяющий автоматизировано готовить весь комплекс документационного обеспечения ОПОП. Это вызывает на практике различные варианты доработки типового программного продукта под потребности вузов. В том числе разработку решений по автоматизированному формированию паспорта компетенций [5], рабочих программ дисциплин [2,4,6], справок о кадровом обеспечении, материально-техническом обеспечении и т.д. То есть, программные решения по автоматизированной подготовке документационного обеспечения ОПОП.

На сегодняшний день автоматизированное формирова-ние паспорта компетенций ОПОП реализовано в рамках дополнительной подсистемы подготовки комплексов рабочих программ дисциплин (РПД) [2–4]. Подробная информация представлена в видеозаписи вебинара и доступна в Интернет по адресу utions.1c.ru/catalog/university-prof/materials. Подсистема внедре-на и успешно используется на практике в ряде вузов. Она позволяет вести подготовку не только паспорта компетенций и рабочих программ дисциплин, но и ряда других объемных документов ОПОП (например, матрица компетенций и др.)

По итогам разработки оформлена интеллектуальная собственность – свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2018617889 от 03.07.2018. «Программа подготовки рабочих программ дисциплин ВУЗа» (правообладатель Правосудов Р. Н.).

Описанная подсистема для 1С: Университет ПРОФ до недавнего времени была встраиваемой в конфигурацию, что требовало привлечения в вузе квалифицированных специалистов для дальнейшего сопровождения системы в целом. Однако с развитием платформы 1С: Предприятие 8 появилось возможность создавать дополнительный функционал для типовых программных продуктов на основе механизма расширений без изменения типовой конфигурации программной системы.

Развитием созданной подсистемы подготовки документационного обеспечения ОПОП явилось ее перевод в расширение. На сегодняшний день создано программное решение «Образовательные программы» для системы 1С: Университет в виде расширения типовой конфигурации. В ближайшее время оно будет развито до возможностей получения полного комплекта документационного обеспечения ОПОП вуза.

Таким образом, разработанный программный продукт позволяет расширить возможности типового решения 1С: Университет ПРОФ без необходимости использования режима конфигурирования. Дополнительный функционал может быть подключен к системе в пользовательском режиме оператором с правами администратора системы. Использование подобных информационных технологий в вузах является объективной необходимостью [7]. Применение разработанной подсистемы «Образовательные программы» для 1С: Университет ПРОФ позволяет эффективно строить процесс подготовки ОПОП вуза с включением всего преподавательского коллектива в работу на основе автоматизированной информационной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. ООО «СГУ-Инфоком» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sgu-infocom.ru/. (дата обращения: 07.03.2019).

2. Правосудов Р. Н. Рабочие программы дисциплин в 1С: Университет // Новые информационные технологии в образовании : сб. науч. трудов 17-й междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 31 января –1 февраля 2017г.). М., 2017г. Ч. 2. С.114–118.

3. Правосудов Р. Н. Реализация требований ФГОС на основе «1С: Университет» // Информатика и образование. 2017. № 3 (282). С. 16–19.

4. Правосудов Р. Н. Образовательные программы вуза на основе ФГОС в «1С: Университет» // Информатика и образование. 2018. № 3 (292). С. 16–19.

5. Правосудов Р. Н., Полубояров В. В. Автоматизированное формирование паспорта компетенций в «1С: Университет» // Новые информационные технологии в образовании : сб. науч.

трудов 19-й междунар. науч.- практ. конф. (Москва, 29–30 января 2019 г.). М., 2019. Ч. 2. С.32 –35.

6. Суханов А. С. Разработка функционала учета образовательных программ и формирования рабочих программ дисциплин на базе «1С: Университет ПРОФ» // Новые информационные технологии в образовании : сб. науч. трудов 19-й междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 29–30 января 2019г.). М., 2019. Ч. 2.С. 205–207.

7. Информационные технологии в подготовке будущих экономистов / Н. В. Голяева, Н. В. Акамова, С. С. Голяев, О. И. Немыкина // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6. С. 924–927.

К началу раздела

К содержанию

УДК 331.105:334.763 (470.345)

РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

THE ROLE OF CONSUMER COOPERATIVES IN THE DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN RURAL AREAS OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Имяреков Сергей Михайлович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: simyarekov@yandex.ru

Imyarekov Sergei
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассмотрена роль потребительской кооперации в развитии социальной инфраструктуры сельской местности Республики Мордовия. Анализируется состояния потребительской кооперации Республики Мордовия, ее основные проблемы и положительные тенденции. Отмечается, что потребительская кооперация перешла от стратегии выживания и стабилизации к поступательной стратегии сбалансированного развития и устойчивого экономического роста.

Ключевые слова: потребительская кооперация, стратегия, сельская местность, сфера услуг, инфраструктура, социальная система, уровень жизни.

Abstract

The article considers the role of consumer cooperation in the development of social infrastructure in rural areas of the Republic of Mordovia. The state of consumer cooperation of the Republic of Mordovia and its main problems and positive trends are analyzed. It is noted that consumer cooperation has moved from a strategy of survival and stabilization to a progressive strategy of balanced development and sustainable economic growth.

Keywords: consumer cooperation, strategy, rural areas, services, infrastructure, social system, standard of living.

Экономический кризис 90-х гг. XX века глубоко затронул все сферы жизнедеятельности и жизнеобеспечения нашей страны, в том числе потребительскую кооперацию. Многие организации потребительской кооперации в этот период перешли на стратегию выживания, многие из них следуют ей до сих пор [1, с. 231]. Не будем отрицать, что в последние годы наметилась тенденция возрождения кооперативных принципов, активизировалась и государственная поддержка кооперативного движения, особенно в части удовлетворения социальных потребностей населения, создания социальной инфраструктуры в сельской местности [2, с. 691]. С принятием соответствующих законов, федеральных и региональных программ устойчивого развития села и кооперативного движения потребительская кооперация вновь получила возможность реализации социальной направленности своей деятельности.

Анализируя роль и значение потребительской кооперации в жизни сельского населения с позиции настоящего времени можно утверждать, что она от стратегии выживания и стабилизации перешла к поступательной стратегии сбалансированного развития и устойчивого экономического роста. Именно такая стратегия была разработана Центросоюзом РФ, которая охватила все сферы деятельности, включая экономику, социальную сферу и идеологию [3, с. 101].

Отметим, что основной проблемой достижения намеченных программных результатов является низкий уровень заработной паты в агропродовольственном секторе, в результате чего за чертой бедности

находится половина селян. Республика Мордовия в данном случае не является исключением. В сложившихся условиях роль потребительской кооперации в преодолении нищеты и решении проблем занятости в сельской местности трудно переоценить. Тем более, что эти проблемы касаются и ее.

Анализ состояния потребительской кооперации Республики Мордовия в настоящее время свидетельствует о том, что она испытывает серьезные трудности. По данным Мордовпотребсоюза ее численность только за 2014 год сократилась на 144 человека или на 9,4% по сравнению с численностью занятых в потребительской кооперации республики в 2013 году (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ показателей по труду по системе Мордовпотребсоюза за 2013–2014 гг.

Отрасли	*Среднесписочная численность, чел.*				*Среднемесячная заработная плата на 1 работника, руб.*		
	2013 г.	*2014 г.*	*абсолют. отклон. (+, -)*	*относит. отклон. (%)*	*2013 г.*	*2014 г.*	*темп роста, %*
Торговля	801	726	-75	-9,4	7684	8496	110,6
Общепит	239	236	-3	-1,3	7950	8316	104,6
Заготовки	6	5	-1	-16,7	6889	6117	88,8
Промышленность	235	191	-44	-18,7	8994	9022	100,3
Транспорт	115	98	-17	-14,8	9033	8942	99,0
Аппарат управления с учетом всех отраслей деятельности	0	19	0	0	0	0	0
Всего (согласно списочному составу)	1539	1395	-144	-9,4	8356	8885	106,3

Наибольшее сокращение абсолютной численности произошло на предприятиях торговли – 75 человек (9,4%), промышленности – 44 человека (18,7%), транспорта – 17 человек (14,8%). Отметим критическое состояние потребительской кооперации в сфере

заготовительной деятельности, где среднесписочная численность работников по данным 2014 года составила всего по республике 5 человек. Именно в этой отрасли сейчас самые низкие показатели заработной платы. В среднем – это 6117 рублей (2014 г.), что составляет 88,8% к их уровню в 2013 году. В настоящее время заготовительной деятельностью в системе потребительской кооперации Мордовии охвачены только 9 районов республики из 22.

В 2014 г. в Ичалковском райпо был сокращен каждый пятый работник, в результате средняя численность снизилась на 78,6% к уровню 2013 года. В Краснослободском райпо за этот же период сокращение составило 29,7%, т.е. каждый третий работник был уволен. Самая низкая заработная плата среди работников потребительской кооперации была в Б.Игнатовском (7268 руб.), Ельниковском (7394 руб.), Теньгушевском (7418 руб.) и Ковылкинском (7720 руб.) районах. Мало освоена системой потребительской кооперации в Республике Мордовия и сфера услуг сельскому населению (таблица 2).

Таблица 2 – Объем и структура деятельности по системе Мордовпотребсоюза за 2014-2015 гг.

Виды деятельности	*2014 год*		*2015 год*		*Темп роста, %*
	всего, руб.	*уд.вес, %*	*всего, руб.*	*уд.вес, %*	
Розничная торговля	1 042 912,8	72,7	970 983,1	78,1	93,1
Общепит	125 656,7	8,8	125 690,2	10,1	100,0
Оптовая торговля	22 662,1	1,6	23 370,6	1,9	103,1
Услуги	8 408,8	0,6	7 861,8	0,6	93,5
Производство	146 761,2	10,2	14 416,4	1,2	9,8
Заготовки	873 376,5	6,1	97 847,8	7,9	112,0
Совокупный объем деятельности	1 433 778,1	100,0	1 242 474,9	100,0	86,7

По данным Мордовпотребсоюза услуги в настоящее время составляют всего 0,6 процента в совокупном объеме деятельности потребительской кооперации. Они представляются ею только в пяти районах Мордовии: Ельниковском, Инсарском, Ичалковском, Ромодановском и Теньгушевском. В Ковылкинском районе потребительская кооперация представлена только предприятиями общественного питания. Резкое падение производства в системе

Мордовпотребсоюза (до 9,8% к уровню 2014 года) в 2015 году привело к сокращению совокупного объема деятельности потребительской кооперации на 13,3 процента в целом по системе.

Напомним, что потребительская кооперация непосредственно является выраженным представителем социальной системы. Все отрасли ее деятельности имеют социальную направленность [4, с. 5]. Именно за счет их развития и формируется социальная инфраструктура в сельской местности.

Центром социальной инфраструктуры на селе были, есть и будут магазины. Именно они изучают спрос и платежеспособность населения, формируют товарный ассортимент, изучают объемы и разнообразие запрашиваемых услуг, в том числе благотворительных. В экономически более благоприятных регионах России магазины потребительской кооперации уже стали торгово-бытовыми центрами, оказывающими и культурно-просветительские услуги. Заметим, что число их непрерывно увеличивается и работа ведется именно в данном направлении [5, с. 308].

В Мордовии же наблюдается обратная ситуация. Только в 2015 году число магазинов потребительской кооперации сократилось с 313 до 281. То есть за один год было закрыто 32 магазина (10,2%). При этом товарооборот сократился на 6,7 процента, что свидетельствует о востребованности сельскими жителями предприятий торговли на селе.

Вывод, который следует сделать – это недооценка роли и значения потребительской кооперации Республики Мордовия в развитии села региональными и местными органами власти. Отсюда и ограниченный доступ к финансовым ресурсам, низкий уровень рентабельности и убыточность организаций потребительской кооперации Мордовии. По Ромодановскому райпо убыточность в 2015 году составила 11,7%, по Ардатовскому – 6,2 %, а по Краснослободскому – 4,3 процента. В целом по Республике Мордовия в 2015 году в системе Мордовпотребсоюза рентабельность оказалась нулевой.

Потребительская кооперация, как объединение и сотрудничество людей для достижения определенных целей и решения конкретных задач существовала всегда и является объективным процессом. В сельской местности она играет решающую роль в обеспечении экономического роста хозяйствующих субъектов, направленного на увеличение объе-мов

производства продукции и повышение ее качества в целях удовлетворения населения страны в продуктах питания по обоснованным нормам ее потребления, а также в социальном развитии сельских территорий, предполагающем создание инфраструктуры, обеспечивающей современные условия жизнедеятельности населения, рост его доходов и стабильное повышение уровня жизни. Это подтверждается многими фактами и обстоятельствами и, в первую очередь, преобладанием кооперативных форм хозяйствования на селе и социальными преимуществами кооперативов по сравнению с другими организационно-правовыми формами хозяйствования.

Мордовское село не выдержит коммерциализации, что уже доказали предыдущие кризисные годы [6, с. 332]. Поэтому потребительская кооперация – это единственное движение, которое способно стать основной силой ощутимого повышения качества жизни пайщиков и населения, формированию и устойчивому развитию современной экономической и социальной инфраструктуры в сельской местности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хайров Р. Р. Сравнительный анализ трактовок конкурентной стратегии // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2012. № 3 (26). С. 229–236.

2. Плеханова Е. А., Хайров Р. Р. Многоотраслевая деятельность организаций потребительской кооперации России на современном этапе развития // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79). С. 688–695.

3. Кузнецова Е. Г. Мотивация труда в потребительской кооперации // Успехи современного естествознания. 2005. № 8. С. 101–102.

4. Кузнецова Е. Г. О роли потребительской кооперации в социально-экономическом развитии регионов России // Деловой вестник Российской кооперации. 2008. № 6. С. 5

5. Кузнецова Т. Е., Ситуационный менеджмент в страховании // Инновации в образовательном процессе : материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.) Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2017. С. 306–309.

6. Кузнецова Т. Е. Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // Реформирование образовательной среды :

материалы Междунар. науч.- практ. конф., посвящ. 185-летию потребит. кооп. России (Саранск, 30–31 марта 2016 г.). Саран. кооп. ин-т (филиал) РУК. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. С. 331– 334.

УДК 613.261

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ В ЗДОРОВОМ ПИТАНИИ

RELEVANT TECHNOLOGICAL METHODS IN HEALTHY EATING

Карякина Лариса Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: karyakina.larisa@yandex.ru

Karyakina Larisa
Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с применением новых технологий при приготовлении блюд в здоровом питании. Указывается на развитие данного направления в России. Автор проводит обзор наиболее прогрессивных подходов к разработке специализированных продуктов питания, а также кулинарной продукции из них.

Ключевые слова: здоровое питание, рацион, технология, продукт.

Abstract

The article deals with the issues related to the use of new technologies in the preparation of dishes in a healthy diet. It is indicated on the development of this direction in Russia. The author reviews the most progressive approaches to the development of specialized food products, as well as culinary products from them.

Keywords: healthy food, diet, technology, product.

В современном мире, характеризующемся жёсткой конкуренцией, быстрым темпом жизни, обилием информации, завышенными нормами и стереотипами, навязываемыми обществом, часто наблюдается несбалансированность питания, что приводит к повышению уровня заболеваемости населения. На сегодняшний день доказано, что вклад питания в развитие болезней сердечно-сосудистой системы, диабета, остеопороза, ожирения, некоторых форм злокачественных новообразований составляет от 30 до 50 %.

Анализ среднедушевого потребления продуктов питания населением Российской Федерации указывает на незначительный рост потребления всех основных групп продуктов (рисунок 1).

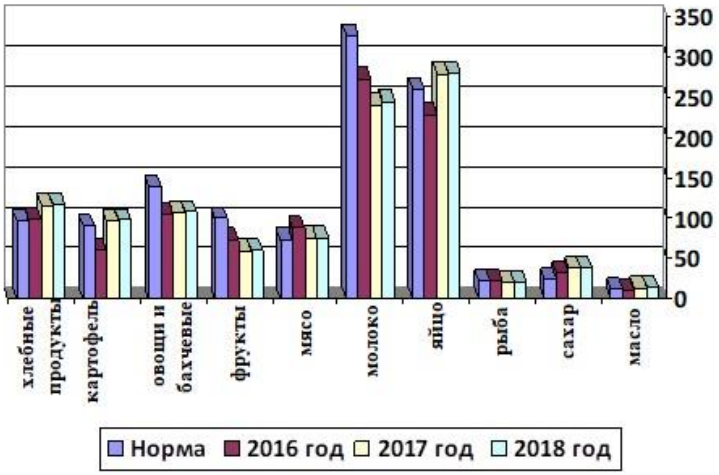

Рис. 1 – Среднедушевое потребление основных групп продуктов питания населением Российской Федерации (кг/год) [1]

При анализе макронутриентной обеспеченности рационов питания населения Российской Федерации выявлен избыток жира на 15,3 %, дефицит белка – на 11,5 % и углеводов – на 18,2 % по сравнению со средними рекомендуемыми нормами. Более 90 % населения Российской Федерации использует в своем рационе избыточное количество простых углеводов, что может способствовать развитию ожирения, сердечно-сосудистых заболеваний, новообразований и сахарного диабета.

Исходя из вышеизложенного, можно говорить о необходимости оптимального питания с использованием новых категорий продуктов и современных технологий их обработки.

Актуальным направлением в здоровом питании выступает разработка специализированных продуктов питания, обеспечивающих эволюционную потребность человека в целом ряде биологически активных веществ. К таким продуктам относят мясопродукты, приготовленные на пару, обогащенные витаминами и минералами, С-витаминизированные пищевые продукты, включающие в свой состав измельченные частицы фруктов и ягод, содержащий указанный витамин. Достаточно популярны кулинарные изделия из нетрадиционного сырья с повышенной биологической ценностью и пониженной жирностью. Так, например, вареные колбасы обогащаются пектинами яблок. Наличие в яблочном порошке аскорбиновой кислоты стабилизирует цвет готовых изделий и позволяет снижать расход нитритов. Облепиховая мука после извлечения облепихового масла также используется для производства мясных продуктов, обогащая их комплексом жизненно важных витаминов В, С и никотиновой кислотой. Добавка из сухой крапивы улучшает питательные свойства колбас. Трава чабреца придает колбасе пикантный вкус и содержит в своем составе эфирные масла, обладающие специфическим ароматом. Перспективным источником полезных пищевых добавок для мясных продуктов является шрот шиповника, содержащий витамин С, каротиноиды, пектиновые вещества. Для пополнения рациона витамином Е целесообразно использовать токоферольные эмульсии, получаемые на основе экстрактов льняного, рыжикового, орехового и конопляного масла.

Рациональное питание, являющееся основным условием здоровья, невозможно без кисломолочных продуктов. В настоящее время усиление функциональной направленности кисломолочных продуктов представляется возможным за счет использования различных ингредиентов растительного происхождения, в частности солодки. Солодка обладает целым рядом целебных свойств, но особенно важным является ее противовоспалительное действие, что объясняется стимулирующим влиянием глицирризиновой кислоты на кору надпочечников, что установлено учеными. Таким образом, положительное влияние на организм человека корня солодки

неоспоримо при регулярном приеме небольших доз этого порошка в составе кисломолочных продуктов. Это важно для жителей больших городов с неблагоприятной экологической обстановкой.

В настоящее время в рамках здорового питания получили широкое распространение новые технологии, а именно вакуумного маринования «Cookvac» и «Souse-vide». «Cookvac» – это гастрономическое изобретение испанских ученых. Прибор представляет собой вакуумный котел, который искусственно создает низкое давление при отсутствии кислорода, что значительно снижает температуру жарки, сохраняя консистенцию, цвет и питательные вещества мясного продукта.

Энергоэффективная технология «Souse-vide» была предложена французским технологом Джорджем Пралусом. Суть технологического подхода: продукт герметично упаковывают в вакуумный пакет и помещают в воду с температурой 50–65 °С на несколько часов. Переварить или пережарить продукт, приготавливаемый таким способом, невозможно. К преимуществам технологии «Souse-vide» относятся: возможность приготовить любое блюдо в собственном соку, то есть без добавления жира, и получить продукт с отличными вкусовыми качествами и сохраненными питательными свойствами; уменьшение потери массы готового продукта на 20–30% поскольку нет высыхания; аромат продукта не растворяется в воздухе, а «замыкается» в вакууме и его интенсивность увеличивается; соки продукта не выпариваются на сковороде или решетке; водорастворимые питательные вещества (витамины, антиоксиданты), обычно теряемые при варке и тушении, сохраняются; экономия тепловой и электрической энергии на 23–28%.

По мнению автора, применение в производстве продукции общественного питания перечисленных технологических подходов будет способствовать расширению ассортимента продукции здорового питания, формированию нового кластера предприятий индустрии питания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная служба государственной статистики : офиц. сайт [Электрон.ресурс]. URL: http://www.gks.ru.(дата обращения: 27.02.2019 г.).

УДК 338.24.01:334.012.42

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

THE MECHANISM OF FORMATION OF STRATEGY OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

Келейникова Светлана Викторовна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: sveta077@inbox.ru

Палаткина Ирина Николаевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: pedagog190989@mail.ru

Keleinikova Svetlana
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation y

Palatkina Irina
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается механизм формирования стратегии коммерческой организации (систему, порядок, процесс и этапы формирования). Подробно раскрывается содержание основных этапов.

Ключевые слова: стратегия, стратегический менеджмент, стратегическое развитие, конкуренция, миссия, потенциал.

Abstract

The article deals with the mechanism of formation of the strategy of a commercial organization (system, order, process and stages of formation). The content of the main stages is revealed in detail.

Keywords: strategy, strategic management, strategic development, competition, mission, potential.

В условиях современной рыночной экономики разработка эффективной стратегии – это непременное условие успешной деятельности организации.

Формирование стратегии не является этапом управления, а точнее относится к процессу, то есть является непрерывно осуществляемой деятельностью. Формирование стратегии – это сложный и непрерывный процесс развития предприятия, представляющий собой изучение внутреннего положения дел, выбор рынков, методов конкурентной борьбы, привлечение ресурсов, способов и методов продвижения продукции [2].

Механизм формирования стратегии коммерческой организации представляет собой систему, порядок, процесс и этапы формирования стратегии организации. Процесс разработки стратегии предприятия включает в себя несколько этапов, которые схематично можно представить с помощью рисунка 1 [1]. Остановимся подробнее на рассмотрении основных этапов механизма формирования стратегии.

Рисунок 1 – Процесс разработки стратегии организации

1 этап. Определение миссии. Миссия (англ. mission) – это наиболее общая цель предпринимательской фирмы, отражающая причину существования. Миссия обращена во внешнюю среду и означает то, чем организация может быть полезна обществу. Миссия организации определяется на этапе становления организации и редко меняется. Миссия раскрывает основное содержание и направления деятельности компании в настоящее время.

2 этап. Формулирование цели. На данном этапе осуществляется постановка целей и перевод стратегического видения в практическую плоскость.

Как правило, основной целью коммерческой организации является получение экономических благ, выраженных в стоимостном выражении, а именно – прибыли. Но цель предприятия редко бывает единственной.

3 этап. Анализ потенциала предприятия. Анализ потенциала предприятия – представляет собой анализ внутренней среды предприятия, в качестве элементов которой выступают:

а) произведенные товары и услуги;

б) показатель развития и функционирования основных сфер деятельности: НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), маркетинг, финансы, внешняя кооперация и др.

Анализ потенциала предприятия предусматривает выявление сильных и слабых сторон; культуры; компетенции персонала; имеющихся и отсутствующих ресурсов.

При выявлении потенциала предприятия, его возможностей и угроз, сильных и слабых сторон используется методика SWOT-анализа.

4 этап. Поиск и оценка рыночных возможностей. Поиск рыночных возможностей производится после проведения оценки и анализа потенциала предприятия и учитывает его реальные возможности.

5 этап. Прогноз (исследование тенденций). Значительные изменения для стратегий могут происходить как в макросреде (усовершенствование уровня технологий, политическая обстановка, экологические требования), так и в условиях рынка (изменение платежеспособности рынка, спрос и потребление покупателей, поведение конкурентов). Данные изменения

невозможно предотвратить, но можно спрогнозировать на этапе разработки стратегии.

6 этап. Детальная разработка стратегий. Данный этап представлен двумя уровнями:

-общий (ограничивается процессом разработки стратегий консультантом предприятия);

-маркетинговый (является отдельным проектом консультирования).

7 этап Внедрение. Необходимо сформулированную и принятую стратегию довести до каждого работника, сконцентрировать все усилия в нужном направлении. Немаловажным является вопрос внедрения персонала в процесс реализации стратегии. Вероятность достижения поставленных целей будет тем выше, чем более основательно каждый работник подойдет к данному вопросу и воспримет цели предприятия как свои.

Таким образом, для эффективного развития коммерческих предприятий необходимо разработать оптимальную стратегию с учетом сформулированных целей, имеющегося потенциала предприятия, и факторов, влияющих на его функционирование.

ЛИТЕРАТУРА

1. Келейникова С. В., Основные подходы и концепции стратегического менеджмента // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.); Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2018. 452 с.

2. Орлова Л. В., Марабаева Л. В. Производственная стратегия и тактика автомобилестроительного предприятия : монография. Ульяновск : Ульяновское высшее авиационное училище гражданской авиации (институт), 2014. 192 с.

УДК 331.108.26:334.716

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

RESEARCH OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES ECONOMIC POTENTIAL

Кижаева Юлия Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

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

Kizhaeva Julia
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Kargin Yuri
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье представлен анализ эффективности использования экономического потенциала промышленного предприятия. Автором проведено исследование показателей эффективности использования основных и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов. Кроме того, автором определены направления дальнейшего развития производственной деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал, эффективность, производство, финансовые ресурсы, ликвидность, промышленное предприятие.

Abstract

The article presents an efficiency analysis of use the industrial enterprises economic potential The author has conducted a study indicators of efficiency of use fixed and circulating assets, labor and

financial resources. In addition, the author determined the directions for the further development of industrial enterprise production activity.

Keywords: economic potential, efficiency, production, financial resources, liquidity, industrial enterprise.

На современном этапе развития Россия взяла курс на формирование инновационной экономики, одним из наиболее актуальных направлений, которого является модернизация промышленного сектора на основе высоких технологий [4, с. 357; 5, 6]. Тем не менее, вступление в ВТО имеет ряд ярко выраженных угроз, и в первую очередь, это усиление импортозависимости отечественной экономики [7; 8, с. 195]. Именно поэтому предприятиям региона необходимо проводить активную деятельность по формированию и использованию их экономического потенциала.

В соответствии с проведенным автором теоретическим исследованием структуры экономического потенциала промышленного предприятия проведем его анализ (рисунок 1).

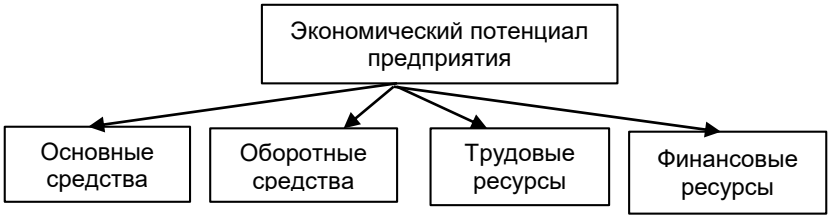

Рис.1 – Структура ресурсов предприятия

Эффективность использования основных средств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» следует оценивать через относительные показатели, характеризующие их воспроизводство (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели эффективности воспроизводства основных фондов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», 2015–2017 гг.

Наименование показателя	*Годы*			*Изменение (2017г. к 2015г.)*	
	2015	*2016*	*2017*	*Абсолютное отклонение (+,-)*	*Темп роста,%*
Коэффициент обновления	0,09	0,03	0,09	-	-
Коэффициент	0,03	0,04	0,02	-0,01	66

выбытия					
Коэффициент прироста	0,07	-0,01	0,08	0,01	114
Коэффициенты износа	0,6	0,6	0,6	-	-
Коэффициент годности	0,4	0,4	0,4	-	-

Из таблицы следует, что на протяжении всего исследуемого периода уровни износа и годности основных средств предприятия находились на стабильно удовлетворительном уровне. Значения этих коэффициентов составили 0,6 износа и 0,4 годности.

Воспроизводство основных фондов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» имеет положительную тенденцию. Коэффициент обновления основных фондов в исследуемый период увеличился более чем на 60 процентов, с 0,03 в 2016 г. до 0,09 в 2017 г. При этом коэффициент выбытия снизился более чем на 30 процентов и имел следующую динамику: 2015 г. – 0,03, 2106 г.– 0,04, 2017 г. – 0,02. Анализ коэффициента прироста так же свидетельствует о положительных тенденциях развития основных фондов предприятия. Прирост данного коэффициента за 2015–2017гг. составил 14 процентов.

Далее рассчитаем показатели эффективности использования основных средств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ». Полученные результаты объединим в таблицу 2.

Таблица 2 – Показатели эффективности использования основных средств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», 2015–2017 гг.

Наименование показателя	*Годы*			*Изменение (2017г. к 2015г.)*	
	2015	*2016*	*2017*	*Абсолютное отклонение (+,-)*	*Темп роста,%*
Фондоотдача	1,78	1,9	1,88	0,1	105
Фондоемкость	0,56	0,53	0,53	-0,03	94
Фондорентабельность	0,37	0,45	0,4	0,03	108

За период с 2015 по 2017 гг. фондоемкость предприятия снизилась на 6 процентов или 0,03 пункта. Снижение фондоемкости ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов. Рост показателя фондоотдачи и снижение фондоемкости продукции свидетельствуют об улучшении

использования основных фондов и наоборот. Показатель фондорентабельности так же свидетельствует о положительной тенденции эффективности использования основных средств предприятия. Данный показатель за исследуемый период возрос с 0,37 в 2015г. до 0,4 в 2017г. Совокупный рост составил 8 процентов. Фондоотдача основных средств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» за исследуемый период увеличилась с 1,78 до 1,88, что свидетельствует о повышении эффективности.

Эффективность использования ресурса оборотные средства ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» проведем на основе показателей деловой активности (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели эффективности использования оборотных средств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» 2015–2017 гг.

Наименование показателя	*Годы*			*Изменение (2017г. к 2015г.)*	
	2015	*2016*	*2017*	*Абсолютное отклонение (+,-)*	*Изменения,%*
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,11	1,13	1,34	0,23	120,72
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	8,4	9,86	14,22	5,78	168,48
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,81	5,46	6,18	1,37	128,48
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	1,15	1,16	1,29	0,14	112,17
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,5	0,53	0,64	0,14	128

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» достаточно эффективно использует свои оборотные средства. Предприятие ежегодно ускоряет оборачиваемость своих ресурсов. Показатель оборачиваемости оборотных средств,

характеризующий эффективность использования (скорость оборота) оборотных активов, за период с 2015 по 2017 гг. увеличился более чем на 20 процентов. Если в 2015 году число оборотов активов предприятия составляло 1,11, то в 2016г. увеличилось до 1,13, а в 2017г. – 1,34. При этом следует отметить, что среднеотраслевое значение коэффициента оборачиваемости оборотных средств в Республике Мордовия составляет 0,79.

Таким образом, проведённый анализ эффективности использования оборотных средств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» свидетельствует о том, что предприятие работает достаточно эффективно и все рассчитанные автором коэффициенты оборота имеют тенденцию к росту. Исследуемое предприятие имеет достаточно высокие показатели оборота своих активов, в том числе и запасов, а также проводит эффективную кредитную политику.

Категория «персонал предприятия» характеризует кадровый потенциал, трудовые и человеческие ресурсы производства. Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от профессионализма, квалификации персонала, его расстановки и использования [5, с. 283].

Как показывают результаты многочисленных научных исследований, при наличии на фирме четкого распределения функциональных обязанностей, определенной и достаточно гибкой системы должностного и административного взаимодействия исполнителей, функционировании целостной сквозной (от стратегического до оперативного) системы внутрифирменного планирования конкурентоспособность предприятия возрастает [2, с. 299].

При этом следует отметить, что эффективность использовании экономического потенциала предприятия во многом зависит от коммуникаций. Коммуникации в управлении конкурентоспособностью– двухсторонний процесс обмена информацией, сконцентрированный на достижении целей партнеров по общению [3, с. 185].

Среднесписочная численность работников ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» ежегодно увеличивается. Так по состоянию на 2015 г. количество работников предприятия составляло 311 человек, в 2016 г. – 389 человек, в 2017 г. – 430 человек. За исследуемый период количество работников предприятия увеличилось на 38 процентов или 119 человек (таблица 3).

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия оценим через показатель производительность труда.

Таблица 3– Эффективность использования трудовых ресурсов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» 2015 –2017 гг.

Показатели	*Значение показателя по годам*			*Изменение (2017г. к 2015г.)*	
	2015 г.	*2016 г.*	*2017 г.*	*Абсолютное отклонение (+,-)*	*Изменения,%*
1. Среднесписочная численность работников, чел.	311	389	430	119	138
2. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	3951792	4219479	5080994	1129202	128,57
3. Производительность труда, тыс. руб.	12706,72	10846,98	11816,26	-890,46	93

Как следует из таблицы 3, несмотря на ежегодное увеличение выручки предприятия и объемов производства, производительность труда постоянно снижается. Так, если в 2015г. производительность в ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» составляла 12706,72 тыс. руб. на одного работника, то в 2016г. она составила 10846,98 тыс. руб. В 2017 году наблюдается увеличение данного показателя до 11816,26 тыс. руб. на одного работника. Снижение производительности труда за исследуемый период составило 7 процентов.

Причиной снижения эффективности использования трудовых ресурсов в ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», по нашему мнению, является неоправданно раздутый штат руководителей и специалистов предприятия.

Эффективность использования финансовых ресур-сов во многом отражают показатели финансового состояния предприятия (таблица 4).

Таблица 4 – Показатели эффективности использования финансовых ресурсов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» 2015– 2017 гг.

Показатель	*Значение показателя*	*Рекомендуемый*

	2015	2016	2017	*критерий*
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	6,35	3,42	2,1	1
Коэффициент маневренности собственного капитала	-3,36	-1,53	-0,8	> 0,2
Коэффициент автономии	0,12	0,21	0,29	> 0,2
Коэффициент финансовой устойчивости.	0,2	0,26	0,31	> 0,1

Рассчитанные нами коэффициенты соотношения заемных и собственных средств свидетельствуют о неустойчивом финансовом положении ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ». Рекомендуемое значение коэффициента меньше 1. Чем ниже значение показателя, тем выше финансовая устойчивость и независимость предприятия от заемного капитала и обязательств. Несмотря на положительную тенденцию, исследуемое предприятие остается зависимым от внешних источников финансирования, что в целом характерно для сельскохозяйственных производителей любых стран. Так, в 2015г. на каждый рубль собственных средств в ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» приходилось 6,35 рублей заемных. В 2016г. данный показатель составил 3,42, а в 2017г. 2,1 рубль.

Коэффициент маневренности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» имеет отрицательное значение, что означает неспособность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников. Отрицательное значение коэффициента маневренности объясняется тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств.

Проведенный анализ экономического потенциала ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» показал, что предприятие обладает значительным ресурсным потенциалом, который ежегодно увеличивается. Большинство рассчитанных нами коэффициентов эффективности использования ресурсов предприятия укладываются в нормативное значение и имеют тенденцию к увеличению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондрашкина И. И., Манин П. В., Солдаткина С. М. Разработка маркетингового механизма управления процессом коммерциализации высокотехнологичных проектов организации // Финансовая экономика. 2018. № 9. С. 357–361.

2. Кузнецова Е. Г. Российский опыт мотивации эффективной деятельности персонала // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.). С. 299–303.

3. Кузнецова Т. Е. Коммуникации в управлении // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе : Материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (Саранск, 19 октября 2016 г.). С. 285–290.

4. Манин П. В., Саков И. Развитие инновационного предпринимательства в регионе на основе локализованного производства импортозамещающей продукции // Вестник Волжского университета имени В. А. Татищева. 2014. №1 (30). С. 195–203.

5. Манин П. В. Развитие инновационного предпринимательства в регионе на основе импортозамещающей продукции: статья // Интеграция образования в условиях инновационной экономики : Материалы Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 ч. Саранский кооперативный институт (филиал), 2014.

6. Марабаева Л. В., Горин И. А. Стратегический потенциал инновационного предприятия: содержание, структура особенности // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2013. № 1 (27). С. 73–83.

7. Орлова Л. В., Марабаева Л. В. Производственная стратегия и тактика автомобилестроительного предприятия. Ульяновск : Ульяновское высшее авиационное училище гражданской авиации (институт), 2014. 192 с.

8. Хайров Р. Р., Князева О. В. Алгоритм разработки кадровой стратегии малого предприятия: статья // Научные исследования в

социально-экономическом развитии общества : Материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.) С. 283–289.

УДК 346.546:338.24

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ МАКРОСРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

STRATEGIC APPROACHES TO MARCO- ENVIROMENT OF THE ENTERPRISE

Кондрашкина Ирина Ивановна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ikondrashkina@rucoop.ru

Шевцов Егор Олегович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Kondrashkina Irina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Shevtsov Egor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается влияние факторов внешней среды на корректировку бизнес-стратегии предприятия.

Ключевые слова: конкурентная позиция, бизнес-стратегия, мониторинг, проектирование, оценивание.

Abstract

The article considers the influence of the environment factors to the enterprise' business strategy correction.

Key words: competitive position, business strategy, monitoring, design, assessment.

Разрабатывая выигрышную стратегию для предприятия, в первую очередь, необходимо изучить ландшафт конкуренции во внешней среде. Как правило, в учебной и научной литературе и на практике макросреде уделяется мало внимания (2). Изменения во внешней среде должны отражаться на корректировке бизнес-стратегии организации. Мониторинг внешней среды как минимум должен состоять из четырех этапов. Первый этап сканирование. Проводится оно для того чтобы выявить индикаторы текущих и потенциальных изменений. Так, например, сканирование экономической среды исследуемого нами предприятия птицефабрики ООО «Авангард» должно показать, как аналогичные предприятия и фермеры покупают исходные материалы (генетически обработанные семена, инкубирование, биокорма и др.) и продают свою готовую продукцию (выведение торговых марок, сотрудничество с федеральными торговыми сетями). Сканирование поставляет первые индикаторы технологических изменений, которые потом используются в разработке бизнес-стратегии. Иначе их можно назвать индикаторы изменений. Например, сканирование может выявить, что основной региональный конкурент в ближайшее время займется прорывным маркетингом.

Второй этап – мониторинг. Он включает отслеживание конкретного изменения макросреды во времени. Он отличается от сканирования тем, что позволяет выявить новые типовые виды поведения. Например, новые образцы стиля жизни, новые вкусовые предпочтения, потребительские привычки и др. Поиск данных при мониторинге более сфокусирован и ведется систематизировано. Данной статье можно предложить основные вопросы для сканирования и мониторинга:

- какие сегменты внешней среды особо значимы?
-какие текущие и возникающие тренды?
-какие индикаторы указанных трендов?
- какова степень изменения рассматриваемых трендов?

Из-за многих направлений бизнеса птицефабрика ООО «Авангард» необходимо вести мониторинг индикаторов в каждом из

4 видов сегментов: яйцо, мясо птицы, яичный порошок, живая птица. Например, она могла мониторить появление новых социальных или потребительских групп, ориентированных на особую продукцию (свежесть, экологичность). Это позволит формировать широту и глубину ассортимента. Мониторинг отдельных технологических новаций и разработок в сельском хозяйстве может существенно помочь в изменении производительности труда на предприятии. ООО «Авангард» мог бы вести мониторинг за набором экономических переменных, имеющих отношение, как к сельскому хозяйству, так и переработке сельхозпродукции, прохождение продукции через каналы распределения, а также средние цены на яичную продукцию.

Третий этап – проектирование. Цель проектирования – разработка достижимых параметров масштаба, направления, скорости и интенсивности изменений, происходящих в макросреде. *Масштаб* позволяет уяснить узким или широким является то или иное явление. Направление показывает вектор конкретного тренда. Скорость описывает насколько быстро или медленно изменяется тренд. Степень проявления (интенсивность) описывает силу факторов, вызывающих появление тренда. Можно предложить несколько типичных явлений макроэкономики. Социальные: как измениться демографическая структура в следующие 10–15 лет, как изменится композиция семьи, как изменятся образцы потребления, как изменятся социальные ценности. Экономические: на сколько возрастет валовый национальный продукт, какой будет уровень инфляции через 3 года, какие отрасли обслуживания станут более сильными или более слабыми. Технологические: какие могут быть новые технологические приложения и появятся новые коммерческие продукты. Институциональные: какие узкие места могут быть у различных элементов (транспортная система, информационная среда), новые роли для университетов и центров обучения. Существуют разные типы проектирования. Первый из них на основе трендов, которые, как можно ожидать, сохраняются в течение какого времени. Второй тип проектирования на альтернативных вариантах развития будущего. В их основе нестандартное интерпретирование текущих трендов. В основном такой тип используют ведущие корпорации, которые используют наборы сценариев. Для предприятия ООО «Авангард» целесообразно исходить

из простых показателей, в основе которых лежат простые тренды - объем производства яйца в регионах, число социальных групп, предпочитающих экопродукцию, достижения по отдельным направлениям птицеводства и др.

Четвертый этап – оценивание. Он предполагает понимание и интерпретация окружающей среды. Основная задача связать анализ макросреды и стратегический менеджмент: окажет ли изменения в макросреде положительное или отрицательное влияние на текущие и будущие стратегии организации? Оценивание заставляет обратить внимание на серьезные угрозы, которые находят отражение в SWOT- анализе. Организация должна затрачивать усилия на наиболее важных для себя аспектах.

Анализ макросреды позволяет определить deadline параметры, необходимые на всех этапах принятия стратегических решений. Доминирующая характеристика макросреды – изменения. Без глубокого понимания, какими будут условия экономической, политической, институциональной и других сфер, организация может заниматься только адаптацией ранее разработанных бизнес-стратегий, не предусматривающих изменение макросреды (1). В нашем примере управление изменениями макросреды включает: определение вида бизнеса, допущений и общей стратегической направленности. Например, Изменение структуры доходов и потребления региона прежние перспективные возможности по увеличению производства яйца потеряли свою привлекательность, зато появились новые возможности по развитию другого бизнеса – растительное масло. В допущения о макросреде реалистичными следует рассматривать изменения в демографии и стилях сегодня они отрицательно влияют на реализацию основной бизнес-стратегии. Отсюда необходимо внесение изменений в стратегическую направленность предприятия. Один из известных международных коучей Маршалл Голдсмит считает, что успех реализации бизнес-стратегии зависит от стиля менеджмента. «Российским руководителям важно понять, что стиль менеджмента, который приносил успех раньше, не принесет успех в будущем». Руководители должны задавать вопросы таким сотрудникам, слушать их и учиться у них. Добиться успеха в реализации бизнес-стратегии можно благодаря союзам и партнерствам с разными видами организаций и даже с конкурентами. Создавать разные виды союзов,

отношений и партнерств позволит улучшить конкурентное пространство, сделать его более прогнозируемым.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фаэй Л., Рэнделл Р. Курс MBA по стратегическому менеджменту/ Пер. с англ.- 3-е изд., перераб. М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. 588с.

2. Орлова Л. В., Марабаева Л. В. Производственная стратегия и тактика автомобилестроительного предприятия : монография. Ульяновск : Ульяновское высшее авиационное училище гражданской авиации (институт), 2014. 192 с.

УДК 339.138(334.012.42)

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

OPTIMIZATION OF MANAGEMENT DECISIONS IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Копылова Елена Васильевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университет акооперации
E-mail: e.v.kopylova@rucoop.ru

Коннов Артем Алексеевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации

Kopylova Elena
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Konnov Artem
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Рассматривается процесс оптимизации управленческих решений в коммерческих организациях. Охарактеризованы этапы процесса принятия оптимальных управленческих решений.

Ключевые слова: коммерческая организация, управленческие решения, оптимизация, мотивация.

Abstract

The process of optimization of management decisions in commercial organizations is considered. The stages of the process of making optimal management decisions are characterized.

Keywords: commercial jrganization, managevent decisions, optimization, motivation.

Коммерческая организация представляет собой сложную систему, которая использует имеющиеся в ее распоряжении трудовые, природные и финансовые ресурсы. Главная цель менеджмента коммерческой организации – эффективное использование имеющихся ограниченных ресурсов.

Вместе с этим коммерческая организация выступает в роли имущественного комплекса, предназначенного для осуществления предпринимательской деятельности, направленной на получение прибыли.

Процесс управления связан с непрерывной разработкой и принятием решений. Решения вырабатываются в каждом цикле управления, на всех его стадиях и при выполнении каждой функции. Задача по принятию решений, в конечном счете, сводится к согласованию целей отдельных исполнителей, координации их взаимодействий. Именно по средствам принятия и реализации решений осуществляется сам процесс управления.

Разработка решений предусматривает развитие объекта управления и выбор регулирующих воздействий на него с целью достижения определенных технико-экономических показателей.

Процесс принятия управленческих решений актуален в силу того, что все больше расширяются масштабы, количество

элементов и взаимосвязей подсистем в организационных системах [2]. Усложнение связей между элементами системы вызывает неопределенность в знании реальной структуры системы, что может быть связано с так называемым человеческим фактором, умышленным или специальным искажением информации и т.д.

Принимаемые управленческие решения в менеджменте коммерческих организаций напрямую влияют на ее стоимостные характеристики. Оптимальные управленческие решения повышают ее стоимость.

Этапы процесса принятия оптимальных управленческих решений в коммерческой организации можно представить в виде цикла непрерывно повторяющегося набора стандартных процедур.

1 этап. Проведение оценки текущего состояния коммерческой организации и факторов внешней и внутренней среды, существенно влияющих на ее деятельность.

2 этап. Сравнительный анализ текущего состояния с эталонным (для этого используются выбранные критерии эффективности, а также проводится их корректировка, если необходимо).

3 этап. Вырабатываются оптимальные управляющие воздействия.

4 этап. Оптимальные управленческие решения применяются в коммерческой организации.

Все перечисленные этапы повторяются циклически.

Применяющиеся управленческие решения должны, прежде всего, опираться на имеющиеся исходные данные, которые в большинстве случаев могут носить только вероятностный характер. Таким образом, любое управленческое решение связано с риском невыполнения поставленной задачи, измеряемой в виде вероятности такого события.

На основании этапов процесса принятия управленческих решений менеджер, т.е. лицо принимающее решение, проанализировав имеющуюся в его распоряжении информацию, определяет стратегию на рынке соответствующих товаров и услуг. Для этого разрабатываются оптимизационные модели принятия управленческих решений, обеспечивающие повышение эффективности

функционирования коммерческих организаций в условиях статистической неопределенности рынка, и оценок рисков, возникающих при этом.

Транспортные модели описывают перемещение груза из пункта отправления (место производства) в пункт назначения (склад). Результатом решения такой модели будет объем перевозок из пунктов отправления в пункты назначения с минимальной суммарной стоимостью перевозок, при условии ограничений отправки, приемки и потребности в грузе. В общем случае транспортные модели можно применять для описания процессов, связанных с управлением финансовыми потоками, составлением расписания, управлением запасами.

Сетевые модели предполагают применение оптимизационных алгоритмов к составлению графиков работ (с определением начала и завершения отдельных этапов работ), определения схем транспортировки и максимальной пропускной способности (например, поиск кратчайшего пути, определение критического пути и максимального потока). Такие модели используются в управлении проектами.

Управленческие решения могут приниматься применительно к любой сфере деятельности организации: управлению персоналом, управлению финансами, управлению производственными процессами, в том числе и управлению маркетинговой службой.

Разработка управленческих решений является важным процессом, связывающим основные функции управления: планирование, организацию, мотивацию, контроль. Именно решения, принимаемые руководителями любой организации, определяют не только эффективность ее деятельности, но и возможность устойчивого развития, выживаемость в быстро изменяющемся мире. Принятие эффективных решений — одно из наиболее важных условий эффективного существования и развития организации.

Одной из функций менеджмента является мотивация. Каждая организация должна иметь свою специфичную систему мотивационного управления, которая организуется в соответствии с особенностями данного предприятия (масштабом его деятельности, численностью персонала, направлениям

деятельности, применяемыми стилями и методами управления). В этом случае принимаемые оптимизационные управленческие решения направлены на достижение цели мотивации, которая состоит в организации труда и его стимулировании, направленными на осуществление рациональной хозяйственной деятельности, выявление и использование резервов повышения производительности труда и обеспечение удовлетворенности персонала результатами своей деятельности с целью достижения наибольшей эффективности и повышения ее конкурентоспособности [1, с.108].

ЛИТЕРАТУРА

1. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. Процесс мотивационного управления как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации // Финансовая экономика. 2019. № 1. С.107–112.

2. Марабаева Л. В., Горин И. А., Соколов О. А. Качество стратегических решений как фактор повышения конкурентоспособности региональной инновационной инфраструктуры // Системное управление. 2014. № 1 (22). С. 6.

УДК 579.6:504.75

К ВОПРОСУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЫРЬЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

THE ISSUE OF SECURITY OF FOOD RAW MATERIALS THROUGH THE PRISM OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

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

Сульдина Татьяна Ивановна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: yul23212696@yandex.ru

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

Suldina Tatiana
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Рассмотрены основные виды опасностей и рисков, способных оказывать негативное воздействие на окружающую среду, жизнь и здоровье населения. Подчеркнуто, что состояние безопасности определяется состоянием защищенности населения и окружающей среды от негативного воздействия опасных факторов, при котором риск остается на допустимом уровне. В связи с этим требуется осуществление приоритетных мероприятий в области обеспечения безопасности.

Ключевые слова: защита населения, безопасность продовольственного сырья, окружающая среда, государственное управление.

Abstract

The main types of hazards and risks that can have a negative impact on the environment, life and health of the population are considered. It is emphasized that the state of security is determined by the state of protection of the population and the environment from the negative impact of hazards, in which the risk remains at an acceptable level. In this regard, requires the implementation of priority actions in the field of security.

Keywords: protection of the population, safety of food raw materials, environment, public administration.

Известно, что государственная политика в области обеспечения безопасности жизни и здоровья населения является частью системы государственного управления в сфере национальной безопасности Российской Федерации и представляет собой совокупность правовых, медико-биологических, санитарно-эпидемиологических, ветеринарно-санитарных, фитосанитарных, административно-организационных, информационных и других мер, направленных на защиту населения и окружающей среды от негативного воздействия опасных факторов, предотвращение потребления населением опасных и вредных продуктов питания, создание и развитие системы мониторинга химических и биологических рисков, а также на осуществление межгосударственного и международного сотрудничества в данной области.

Состояние безопасности определяется состоянием защищенности населения и окружающей среды от негативного воздействия опасных факторов, при котором риск остается на допустимом уровне [1].

Особую озабоченность вызывает наличие опасных химических и биологических факторов, формирующих недопустимый риск и способных привести к возникновению эпидемий и массовых отравлений при потреблении опасного продовольственного сырья и продуктов питания, ухудшению ситуации в области безопасности в целом [1].

Возникновение данной проблемы обусловлено влияние следующих факторов:

-наличие большого количества территорий, загрязненных в результате хозяйственной деятельности;

-использование технологий, не обеспечивающих надлежащую химическую безопасность;

-усиление тенденции к глобализации мировой торговли и сохранение возможности ввоза в Российскую Федерацию потенциально опасных химических веществ и потребительских товаров, полученных с их применением;

-возможность преодоления микроорганизмами межвидовых барьеров в сочетании с возникающими под воздействием внешней среды изменениями генотипа и фенотипа организма человека, продовольственного сырья животного и растительного происхождения;

-появление новых инфекций, вызываемых неизвестными патогенами, занос редких или ранее не встречавшихся на территории Российской Федерации инфекционных и паразитарных заболеваний, возникновение и распространение природно-очаговых инфекций, спонтанная зараженность возбудителями инфекций, возврат исчезнувших инфекций;

-проектирование и создание патогенов с помощью технологий синтетической биологии;

-нарушение нормальной микробиоты человека, сельскохозяйственных животных и растений, являющихся источником сырья для производства продуктов питания, влекущее за собой возникновение заболеваний и их распространение;

-бесконтрольное осуществление опасной техногенной деятельности, в том числе с использованием генно-инженерных технологий и технологий синтетической биологии.

В этой связи приоритетными направлениями государственной политики в области обеспечения безопасности продовольственного сырья и продуктов питания через призму обеспечения безопасности окружающей среды должны стать:

- мониторинг химических и биологических рисков;

-совершенствование нормативно-правового регулирования и государственного управления;

-комплексный анализ ситуации в области обеспечения безопасности окружающей среды, источников продовольственного сырья, выявление угроз, прогнозирование их возможных последствий;

-внедрение на глобальном уровне системы классификации опасности и маркировки химических веществ;

-разработка современных методов идентификации химических веществ для их последующей классификации и маркировки;

-совершенствование методов оценки безопасности новых видов продукции, в том числе созданной с использованием генно-модифицированных организмов, технологий синтетической биологии и нанотехнологий;

-обеспечение государственного надзора в области обращения с отходами, содержащими стойкие органические загрязняющие вещества;

-организация мониторинга стойких органических загрязняющих веществ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лепкина В. К., Деветаева С. Н. К вопросу обеспечения безопасности товаров на принципах ХАССП // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс : материалы Междунар.заоч. науч.-практ. конф.(Саранск. 30 окт. 2015 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2015. С. 283–286.

УДК 65.011:334.763

ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЕЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОЕКТОВ

JUSTIFICATION OF GOALS AND OBJECTIVES IN MANAGEMENT COMMERCIALIZATION OF HIGH-TECHNOLOGICAL PROJECTS

Манин Петр Владимирович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: p.v.manin@rucoop.ru

Manin Petr
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Статья посвящена вопросам целеполагания управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов, протекающего в рамках систем региональных Технопарков. На основе исследования работ отечественных и зарубежных экономистов и ученых, авторами обоснована актуальность и необходимость формирования обоснованных целей и задач на ранних этапах коммерциализации

высокотехнологических проектов с высоким уровнем применения концепций инновационного менеджмента.

Ключевые слова: инновация, коммерциализация, высокотехнологичный проект, управление, цель, задачи.

Abstract

The articles are devoted to the questions of the goal-setting in management commercialization of high-tech projects taking place in a framework of the regional Technoparks systems. Based on a study of domestic and foreign economists and scientists work, the authors substantiated the relevance and necessity to form reasonable goals and objectives at the early stages of the commercialization of high-tech projects with a high level of application of innovative management concepts

Keywords: innovation, commercialization, high-tech project, management, goal, objectives.

На современном этапе развития, Россия взяла курс на формирование инновационной экономики, ключевым направлением которого должно стать обеспечение предприятий и организаций высокотехнологичными проектами, позволяющими обеспечивать создание конкурентоспособных производств и товаров. Важную роль в решении этой проблемы призвана сыграть формируемая в стране система Технопарков [4].

Одним из основополагающих этапов управлния является обоснование его целей и задач. Данное утверждение еще более значимо для инновационной сферы, которая сама по себе является высокорисковой. В свою очередь определение целей и задач управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов невозможно без всестороннего анализа данной сферы, как в отчетном, так и в будущих периодах [3].

Дерево целей и задач управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия» (рисунок 1).

Организационная область управления коммерциализацией высоко-технологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия» включает в себя весь спектр управленческих отношений,

возникающих в процессе разработки и реализации инновационного проекта.

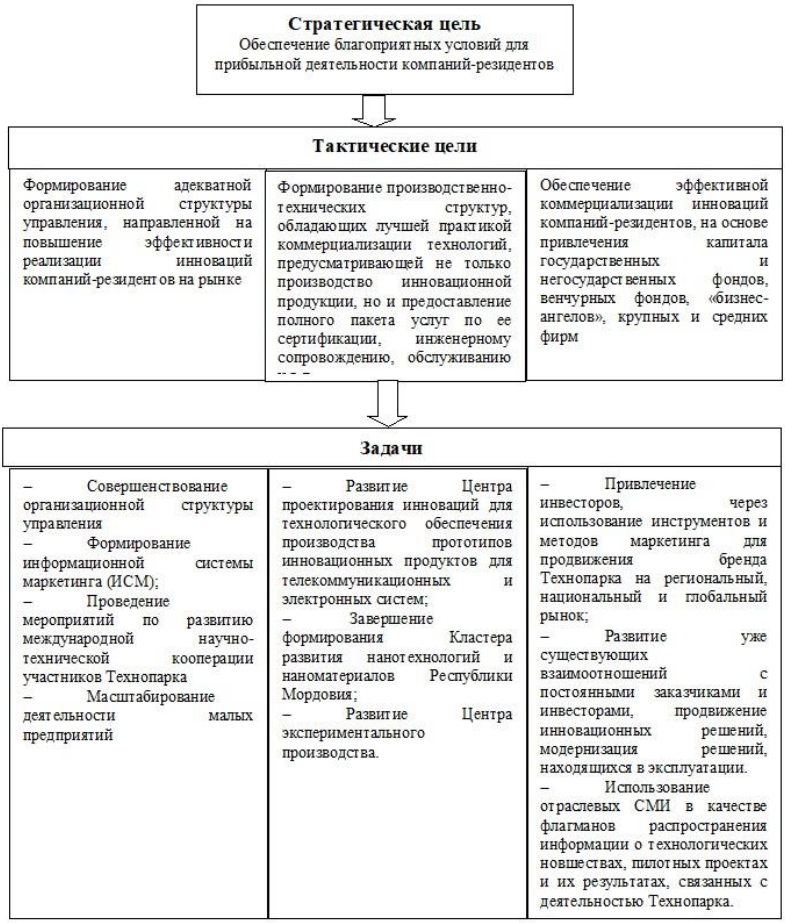

Рис. 1 – Цели и задачи в области коммерциализации высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия» компаний-резидентов на рынке

Организационной целью управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия» должно стать формирование адекватной организационной структуры

управления, направленной на повышение эффективности реализации инноваций.

В рамках данной цели предполагается решение целого комплекса задач.

Существующая организационная структура управления процессом коммерциализации высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия» не в полной мере соответствует поставленной цели. Именно поэтому одной из ключевых задач данного направления коммерциализации является совершенствование организационной структуры управления. В качестве основного структурного элемента механизма коммерциализации высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия» нами предлагается создание Управления коммерциализации.

В целях эффективнсого выполения поставленных перед Управлением задач по коммерциализации высокотехнологических проектов, в рамках данного подразделения необходимо создание следующих отделов: маркетинга, управления интеллектуальной собственностью и консультационный отдел.

Основными задачами, стоящими перед Управлением коммерциализации, мы определили следующие:

– ускорение темпов коммерциализации высокотехнологических проектов;

– реализация договоренностей по комерциализации в рамках соглашений о партнерстве;

– взаимодействе с нанаучно-исследовательскими и научно-техническими организациями региона;

– обеспечение обратной связи между резидентами Технопарка и внешней средой.

Формирование адекватной структуры предполагает формирование и соответсвующей кадройвой стратегии. Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от профессионализма, квалификации персонала, его расстановки и использования. Завоевание и сохранение своих рыночных позиций создает для предприятия необходимость в стратегическом подходе к управлению кадрами – разработке и внедрению сбалансированной кадровой стратегии.

Кадровая стратегия, являясь частью общей стратегии предприятия позволяет предвидеть и минимизировать риски по всем направлениям деятельности предприятия [5, с. 283].

Важное значение так же будет иметь мотивация персоанла Технопарка. Многообразие применяемых форм и систем оплаты труда на российских предприятиях и организациях обеспечивает необходимую гибкость мотивации их сотрудников через заработную плату, повышая, таким образом, ее индивидуальный характер. Однако в этом случае, наблюдается действие, когда работники одной орга-низации находятся в условиях, при которых выполнение одних работ становится более выгодным с точки зрения размера заработной платы, чем других не по причине их сложности, значимости и степени ответственности исполнителей, а исключительно в силу разных методов и техники определения размеров оплаты труда. Кроме того, разные категории работников получают неодинаковые возможности регулирования своей заработной платы как основной, так и доплат, надбавок и особенно премий [1, с. 302].

Повышение результативности управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия» возможно лишь при использовании современных инструментов и методов маркетинга. В связи с этим, авторы считают, что ключевой задачей развития управления коммерциализации инновационных проектов в исследуемой организации, должно стать формирование информационной системы маркетинга (ИСМ), которая предполагает формирования структуры способной эффективно собирать, сортировать и анализировать маркетинговую информацию, для обеспечения ею процесса разработки и принятия решений.

В настоящее время действующая система маркетинга в АУ «Технопарк-Мордовия» не может быть признана эффективной, по причине отсутствия по причине отсутствия соответствующего подразделения в организации, налаженных потоков обновляемой и соответствующей действительности информации. Именно поэтому в рамках решения поставленной цели формирование адекватной организационной структуры управления, направленной на повышение эффективности реализации инноваций компаний-резидентов на рынке, необходимо создать систему получения, хранения и анализа

маркетинговой информации. Для этого мы предлагаем сформировать единую информационную систему маркетинга АУ «Технопарк-Мордовия».

Главными достоинствами единой информационной системы маркетинга АУ «Технопарк-Мордовия» должны стать:

– наличие единой базы маркетинговой информации, предполагающей охват всех направлений инноваций в «Технопарк-Мордовия»;

– повышение скорости обработки и анализа информации;

– координация всех планов маркетинга;

– своевременное обеспечение руководства всей необходимой маркетинговой информацией для принятия обоснованных решений в области коммерциализации инноваций.

Внедрение единой информационной системы маркетинга позволит предугадывать стратегию и тенденции развития ее окружения, что само по себе значительно снижает долю риска при коммерциализации высокотехнологичных проектов. Кроме того, это позволит АУ «Технопарк-Мордовия» более точно формулировать долгосрочные цели и разрабатывать стратегии их достижения.

Единая система маркетинга должна наладить коммуникации между резидентами технопарка. Коммуникации в управлении – двухсторонний процесс обмена информацией, сконцентрированный на достижении целей партнеров по общению. Деловая коммуникация регламентируется не только общими законами эффективной коммуникации, но и правилами, нормами делового общения. Управленческая деятельность в широком смысле представляет собой обмен информацией, который является сложнейшей проблемой любого предприятия. Коммуникации – это устойчивая связь между участниками управленческого процесса, представляющая собой взаимозависимость этапов работы с информацией [2, с. 185].

АУ «Технопарк-Мордовия» необходимо внедрить современные методы сбора и обработки информации. Единая информационная система маркетинга на основе применения современные информационных технологий так же позволит решить данную проблему.

В качестве одной из основных задач управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия», следует также рассматривать мероприятия по содействию вовлечения резидентов технопарка в международное сотрудничество и кооперацию в области инноваций. В данном направлении первоочередными мерами должны стать:

- активизация участия резитентов АУ «Технопарк-Мордовия» в международных выставках и ярмарках;
- организация софинансирования зарубежной выставочной и презентационной деятельности участников АУ «Технопарк-Мордовия»;
- оказание помощи в заклбчении международных договоров с иностранными контрагентами.

Следующим направлением управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия» является развитие производственно-технической области Технопарка. Реализация данной цели позволит увеличить количество эффективно коммерциализируемых инновационных проектов АУ «Технопарк-Мордовия». В рамках данной цели необходимо решение следующих задач:

– расширение спектра предоставляемых услуг Центром проектирования инноваций (ЦПИ). В настоящее время ЦПИ предоставляет площадки для производства высокотехнологической продукции, не предоставляя ряд других жизненно важных услуг, которые позволят повысить их коммерциализацию: разработка проектов и макетов, тестирование опытных образцов, изготовление прототипов и т.д.;

– создание Кластера экспериментальных производств, который позволит обеспечить компании-резиденты АУ «Технопарк-Мордовия» производственными мощностями по созданию высокотехнологической продукции;

– создание Бизнес-инкубатора по развитию процессов коммерциализации высокотехнологических проектов через сопровождение деятельности компаний-резидентов АУ «Технопарк-Мордовия». Одним из направлений данного кластера, должно стать содействие по выводу отечественных инноваций на зарубежные рынки через формирование

международного сотрудничества в области высокотехнологических проектов.

Целью данной составляющей процесса коммерциализации является формирование производственно-технических структур, обладающих лучшей практикой коммерциализации технологий, предусматривающей не только производство инновационной продукции, но и предоставление полного пакета услуг по ее сертификации, инженерному сопровождению, обслуживанию и т.д.

Финансово-экономической целью управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия» является обеспечение эффективной коммерциализации инноваций компаний-резидентов, на основе привлечения капитала государственных и негосударственных фондов, венчурных фондов, «бизнес - ангелов», крупных и средних фирм. Достижение поставленной цели возможно через реализацию следующих задач:

– привлечение инвесторов путем формирования бренда Технопарка и его продвижение на основе маркетинговых инструментов;

– привлечение компаний-резидентов АУ «Технопарк-Мордовия» к деятельности по поиску партнеров и инвесторов для реализации высокотехнологичных проектов, как на внутреннем, так и на внешнем рынках;

– в целях повышения эффективности коммерциализации высокотехнологических проектов компаний-резидентов АУ «Технопарк-Мордовия», необходимо решение задачи по оптимизации их участия в выставках и ярмарках, соответствующих их профилю инновационной деятельности.

Проведенное нами исследование позволяет сделать вывод о том, что реализация разработанных авторами целей и задач процесса коммерциализации высокотехнологических проектов осуществляемого в рамках АУ «Технопарк-Мордовия» требует разработки механизма и его методического обеспечения в рамках, которых будет осуществляться данный процесс.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Е. Г. Российский опыт мотивации эффективной деятельности персонала // Научные исследования в социально-

экономическом развитии общества : материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.) С. 299–303.

2. Кузнецова Т. Е. Коммуникации в управлении: статья // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (Саранск, 19 октября 2016 г.). С. 285–290

3. Марабаева Л. В., Горин И. А., Соколов О. А. Методический подход к оценке эффективности проектов развития инфраструктуры инновационной деятельности региона // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-3. С. 600–604.

4. Марабаева Л. В., Соколов О. А., Горин И. А. Практические аспекты использования проектного подхода к развитию стратегического потенциала территориальных инновационных кластеров // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 9-4 (56). С. 72–75.

5. Хайров Р. Р., Князева О. В. Алгоритм разработки кадровой стратегии малого предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.) С. 283–289.

УДК 332.142:330.131.5

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

EFFICIENCY ANALYSIS OF USE THE INDUSTRIAL ENTERPRISE PRODUCTION RESOURCES

Манин Петр Владимирович,
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: p.v.manin@rucoop.ru

Медведев Игорь Игоревич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Manin Petr
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Medvedev Igor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье представлен анализ эффективности использования производственных ресурсов промышленного предприятия. Автором проведено исследование показателей рентабельности, ресурсоотдачи, эффективности использования производственных фондов. Кроме того, автором определены направления дальнейшего развития производственной деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: эффективность, производство, рентабельность, основные фонды, промышленное предприятие.

Abstract

The article presents an efficiency analysis of use the industrial enterprise production resources. The author conducted a study of profitability, resource productivity, efficiency of use of production assets. In addition, the author determined the directions for the further development of industrial enterprise production activity.

Keywords: efficiency, production, profitability, fixed assets, industrial enterprise.

Производственные ресурсы являются одним из ключевых источников эффективности деятельности любого предприятия, в том числе и промышленного. По данному направлению мы предлагаем оценить следующие группы показателей, отражающих эффективность деятельности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ»:

- показатели рентабельности;

- показатели эффективности использования производственных фондов.

Ранее нами было определено, что коэффициенты рентабельности с одной стороны являются обобщающими показателями эффективности деятельности предприятия, с другой стороны рентабельность дает лишь общее представление об эффективности промышленного предприятия. Динамика показателей рентабельности представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели рентабельности и ресурсоодачи ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» 2015–2017 гг.%

Наименование показателя	*Значение показателя по годам*			*Темп роста 2017 г. к 2015 г., %*	*Изменение (+,-) 2017 г. от базисного 2015 г.*
	2015 г.	*2016 г.*	*2017 г.*		
Рентабельность производства	16	10	15	93	-1
Рентабельность производственных фондов	21	18	17	81	-4
Рентабельность затрат	16	10	15	94	-1
Ресурсоотдача	50	54	64	128	14

Рассчитанные автором основные показатели рентабельности и ресурсоодачи свидетельствуют об эффективности производственной деятельности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ». Так, показатель рентабельности производства промышленного предприятия за период с 2015 по 2017гг. не опускался ниже порогового значения в 10%, определенного Министерством ПРОМЫШЛЕННОСТИ Российской Федерации. Рентабельность производственной деятельности в 2017г. составила 15%, что свидетельствует об эффективности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ».

За исследуемый период данный показатель снизился на 1%. Минимальное значение рентабельности производства ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в 10 % было зафиксировано в 2016г. Снижение данного показателя явилось причиной значительного увеличения себестоимости произведенной продукции в 2016г. Не смотря на данное снижение, ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» остается рентабельным и приносящим прибыль.

Рентабельность производственных фондов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в исследуемом периоде имеет тенденцию к снижению. С 2015 по 2017 гг. данный показатель снизился на 19 процентов с 21 до 17. Тем не менее, при нормативе рентабельности основных фондов для промышленности в 10 процентов, ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» остается высокоэффективным промышленным предприятием.

Рекомендуемым значением рентабельности затрат для промышленных предприятий является норматив в 10 процентов. Следует отметить, что и по данному показателю ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» демонстрирует высокую эффективность деятельности. Минимальное значение данного показателя в 2016 г. определилось повышение затрат предприятия. В 2017 г. показатель рентабельности затрат составил 15%, что свидетельствует о том, что предприятие получает 15 копеек прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Показатель ресурсоодачи ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» за период 2015–2017 гг. имеет положительную тенденцию развития увеличившись на 28 %. В 2017г. ресурсоотдача предприятия составила 64%. Другими словами, ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» получило 64 копейки реализованной продукции с каждой денежной единицы активов.

Таким образом, анализ показателей рентабельности и ресурсоотдачи, позволяет нам сделать вывод о том, что, несмотря на общую тенденцию снижения данных показателей, ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» является эффективно работающим промышленным предприятием. Однако, следует отметить, что на высоких показателях рентабельности сказывается участие предприятия в государственных программах субсидирования производителей.

Одним из ключевых показателей эффективности деятельности промышленного предприятия являются коэффициенты использования основных фондов. Рассчитанные автором показатели эффективности использования основных фондов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» 2015 - 2017 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели эффективности использования основных фондов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» 2015–2017 гг.

Наименование показателя	*Годы*			*Изменение (2017г к 2015г.)*	
	2015	*2016*	*2017*	*Абсолютное*	*Изменения,%*

				отклонение (+,-)	
Фондорентабельность, %	18,59	15,87	14,34	-4,25	77,13
Фондоотдача, руб.	1,03	1,19	1,45	0,42	140,78
Фондоемкость, руб	0,96	0,83	0,68	- 0,28	70,83
Фондовооруженность, руб.	963,05	948,26	975,32	12,27	101,27

Из таблицы 2 следует, что показатели фондорентабельности ежегодно снижаются, что свидетельствует о снижении прибыли на единицу продукции. Так, если в 2015г. фондорентабельность составила 18,59, то в 2016г. уже 15,87, а в 2017г. 14,34. Другими словами, за исследуемый период ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» получил на 4,25 рубля меньше прибыли с каждого рубля стоимости основных фондов. При этом следует отметить, что суммарная стоимость основных средств предприятия за исследуемый период снизилась более чем на 10 процентов. Показатель фондорентабельности не имеет нормативного значения, так как зависит от большого числа факторов внешней и внутренней среды предприятия. Тем не менее, тенденция к снижению данного показателя ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» свидетельствует о снижении эффективности использования его основных фондов.

Коэффициент фондоотдачи был рассчитан нами через отношение стоимости произведенной или реализованной продукции ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» после вычета НДС и акцизов к среднегодовой стоимости основных средств. Значение данного показателя зависит от отраслевых особенностей, уровня инфляции и переоценки основных средств, поэтому не имеет нормативного значения. Тем не менее, следует отметить значительную тенденцию к росту фондоотдачи ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ». Совокупный рост данного показателя промышленного предприятия составил более 40 %. Это говорит об увеличении отдачи на каждый вложенный рубль в основные средства, как результат этого вложения средств. Так, если в 2015г. предприятие получало с каждого вложенного рубля в основные средства 1,03 рубль, то в 2017г. этот показатель уже составил 1,45. Следует отметить, что для сельского хозяйства, полученный результат фондоотдачи ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», является приемлемым с точки зрения эффективности использования основных фондов.

Фондоемкость – финансовый коэффициент, обратный фондоотдаче; характеризует стоимость производственных основных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции. Фондоемкость показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции. Чем меньше этот показатель, тем лучше используется оборудование предприятия.

За исследуемый период показатель фондоемкости снизился с 0,96 до 0,6, то есть более чем на 29 процентов. Уменьшение показателя фондоемкости ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» является положительной тенденцией в развитии предприятия. Таким образом, тенденция увеличения фондоотдачи и снижения фондоёмкости свидетельствуют об эффективном развитии деятельности исследуемого предприятия.

Степень обеспеченности работников ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» средствами производства мы оценили через показатель фондовооруженность. Рассчитанные нами коэффициенты фондовооруженности показали, что по состоянию на 2017г. на каждого работника промышленного предприятия приходится основных фондов на сумму 975,32 тыс. руб, что на 12,27 тыс. рублей больше чем в 2015г.

Таким образом, анализ эффективности использования основных фондов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» показал положительную тенденцию развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Келейникова С. В. Стратегические горизонты развития экономики сельского хозяйства региона // Сельское хозяйство. 2017. № 1. С. 11–21.

2. Кондрашкина И. И. Отдельные механизмы реализации инновационной стратегии // Инновации в образовательной среде : материалы Междунар. науч.-практ. Конф / Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2015. С. 196–200.

3. Манин П. В., Саков И. Развитие инновационного предпринимательства в регионе на основе локализованного производства импортозамещающей продукции // Вестник Волжского университета имени В. А. Татищева. 2014. №1 (30). С. 195–203.

УДК 331.108.2

РОЛЬ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В КАДРОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

THE ROLE OF METHODS OF STIMULATION OF PERSONNEL IN PERSONNEL MANAGEMENT

Маркунин Никита Сергеевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: neskinaa@mail.ru

Markunin Nikita
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье раскрыты основные методы стимулирования персонала и их роль в кадровом менеджменте. Выявлены новые подходы к стимулированию персонала в современных условиях.

Ключевые слова: стимулирование, персонал, кадровый менеджмент, мотивация, трудовые ресурсы, управление.

Abstract

The article reveals the main methods of personnel stimulation and their role in personnel management. New approaches to staff stimulation in modern conditions are revealed.

Keywords: incentives, personnel, personnel management, motivation, human resources, management.

В современных условиях развитие организаций требует использования всех доступных ресурсов для достижения необходимых конкурентных преимуществ, и одним из ключевых ресурсов является персонал предприятия. В связи с этим повышенное значение имеют различные механизмы стимулирования персонала, на которых должна базироваться работа по управлению трудовыми ресурсами предприятия.

Стимулирование труда персонала является важной составной частью системы мотивации на предприятии. Оно опирается на стремление человека реализовать себя в своей работе и результатах труда. При наличии такой возможности работа будет высокоэффективной, а мотивы к труду – высокими. Соответственно, стимулирование персонала должно затрагивать важные для работников интересы, давать им шанс самореализации в процессе трудовой деятельности.

Стимулирование персонала включает в себя все, что наемный работник может ценить и желать, и что работодатель в состоянии или желает предложить в обмен на увеличение эффективности трудовой деятельности наемного работника и его вклад в выполнение стоящих перед организацией экономических, организационных и производственных задач [1].

Эффективность трудовой деятельности персонала зависит от правильного выбора методов стимулирования персонала.

Методы стимулирования персонала могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности мотивационных программ в организации.

Выделяют несколько видов мотивации персонала [2]:

- материальная мотивация
- нематериальная (моральная) мотивация

Материальное стимулирование – это все, что включает в себя финансовую составляющую и основана основана на системе выплат, премий и штрафов. Материальная мотивация разделить на два блока:

а) Система поощрений – это оплата труда, всевозможные надбавки, премии, бонусы. В современных условиях, основными компонентами систем материального стимулирования персонала выступают следующие элементы:

- денежные выплаты за выполнение поставленных целей – осуществляются при соответствии работника некоторым заранее

установленным критериям, которые каждая компания устанавливает самостоятельно.

- выплаты к заработной плате для стимулирования здорового образа жизни работников – осуществляются в виде денежного вознаграждения за отказ от курения, постоянные занятия спортом за отсутствие пропусков по болезни и т.п.

-индивидуальные вознаграждения – это специальные премии, выплачиваемые сотрудникам за владение определенными профессиональными навыками.

б) Система штрафов – это метод мотивации, противоположный предыдущему. При такой системе работники, которые выполняли свои обязанности некачественно или допустили какое-либо серь-ёзное нарушение, наказываются штрафом, что стимулирует в дальнейшем работать их лучше.

Как показывает практика, эта составляющая методов мотивации персонала в организации является одновременно наиболее простой и наименее результативной. Чаще всего итоговая заработная плата не зависит от того, насколько старательно служащий выполнял свои задачи. Если же в отделе существует система премий, она бывает недостаточно прозрачной и объективной. В результате рабочие не видят смысла вкладывать в дело больше, чем 25–30% от максимальных способностей.

Нематериальная (моральная) мотивация – все, от чего не зависит финансовая сторона, но служит действенным мотивом для качественной и эффективной работы. Рассмотрим наиболее методы нематериальной (моральной) мотивации. Выбор таких методов наиболее широк.

1. Карьерный рост. Перспектива улучшить свои навыки, подняться по карьерной лестнице искренне мотивирует большинство сотрудников.

2. Благоприятный морально-психологический климат в коллективе.

3. Официальное трудоустройство и социальный пакет. Для каждого человека, который находится в поиске работы, важно официальное трудоустройство, соблюдение трудового законодательства (нормированный рабочий день, отпуск и т.д.) и социальный пакет (обучение за счет компании, бесплатное питание, организация досуга, бесплатный проезд или оплата расходов на бензин и др.).

4. Культурные и спортивные мероприятия в коллективе. Организация корпоративных праздников, коллективных посещений различных концертов, спортивных соревнований, субботников, экскурсий и т.д..

5. Обучение за счет компании. Многие компании в современном мире стремятся обучить своих сотрудников чему-то новому, повысить профессиональную квалификацию – это также является отличной нематериальной мотивацией.

7. Личная и публичная похвала руководителя. Похвала либо в личной, либо в публичной форме служит хорошим мотивирующим фактором для повышения эффективности труда.

Это далеко не все виды нематериального стимулирования персонала. С каждым годом их спектр расширяется и становится более разнообразным.

Таким образом, заинтересованность работников в эффективной работе увеличивается в случае применения мер, направленных на стимулирование персонала, что приводит к сокращению текучести кадров, росту производительности труда, что, в конечном итоге ведет к росту прибыльности предприятия. Система стимулирования в организации должна опираться на комбинированное использование различных методов мотивации, что даст возможность работодателям получить максимальный мотивирующий эффект, что сильно отразится на прибыли предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трофимов Н. С. Современное управление персоналом организации. СПб. : Канди, 2012. 289 с.

2. Чекмарев О.П. Мотивация и стимулирование труда: учеб.-метод. пособие. СПб., 2015. 343 с.

УДК 331.5+374.3

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЕЖИ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ТРУДА

PROBLEMS OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT OF YOUTH ON THE MODERN LABOR MARKET

Наумкина Екатерина Ивановна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kathrin08061991@rambler.ru

Naumkina Ekaterina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Проблемы занятости и безработицы молодежи является одним из важных показателей общего социального положения молодежи, а также индикатором степени ее адаптации на рынке труда. Поскольку молодежь на рынке труда имеет меньший опыт работы, процессы интеграции молодых людей на рынке труда в период экономического кризиса значительно ухудшаются. Именно поэтому в это время проблемам занятости и безработицы молодежи уделяется наибольшее внимание. В статье рассматриваются основные проблемы занятости и безработицы молодежи на современном рынке труда России, и их основные причины.

Ключевые слова: рынок труда. молодедь, занятость, безработица.

Abstract

The problems of youth employment and unemployment is an important indicator of the overall social situation of young people, as well as an indicator of the degree of their adaptation to the labour market. As young people in the labourmarket have less work experience, the integration of young people in the labour market during the economic crisis has deteriorated significantly. That is why at this time the most attention is paid to the problems of youth employment and unemployment. The article discusses the main problems of youth employment and unemployment in the modern labor market of Russia, and their main reasons.

Keywords: labor market, youth, employment, unemployment.

Проблема занятости и безработицы молодежи является актуальной в наше время на рынке труда. Отсутствие активной деятельности по вопросам занятости молодого поколения может привести к социальным волнениям, а также негативно сказаться на стабильном и благоприятном экономическом росте.

Молодежь – это социально-демографическая группа, выделяемая на основе обусловленных возрастом особенностей социального положения молодых людей, их места и функций в социальной структуре общества, их специфических интересов и ценностей [2].

Молодежь в России сегодня – это 39,6 млн. молодых граждан или 27% от общего количества населения страны. Согласно Стратегии государственной молодежной политики в РФ, к категории молодежи в России относятся граждане в возрасте от 14 до 30 лет (по возрастной класиффикации ООН – 14–25 лет) [1].

Молодежь России на рынке труда выступает в качестве кадрового потенциала, что определяет будущее страны. Основными отличиями молодежи от других групп населения является их высокий уровень мобильности, интеллектуальной активности, здоровья. Вместе с тем возникают вопросы о необходимости минимизации издержек и потерь, которые несет государство в связи с социализацией и интеграцией молодежи в единое экономическое, социокультурное и политическое сообщество.

В России были созданы специализированные организации, основным предназначением которых является решение проблемы занятости и безработицы. К ним относятся биржи труда, органы местного самоуправления, образовательные учреждения. Например, биржи труда помогают решать проблемы трудоустройства молодежи. Помимо этого, они проводят профориентационные работы и дополнительное обучение другим профессиям. Центры занятости населения обеспечивают профессионально-консультацион-ную, психологическую, юридическую, информационную помощь, оказывают услуги по временному трудоустройству, привлекают к участию в общественных работах, организуют ярмарки вакансий.

В то же время на молодежном рынке труда сохраняются высокие показатели по безработице. Среди всех безработных по данным Росстата, претендующих на вакантное место, каждый пятый из них – это молодежь в возрасте 16–29 лет. Отношение числа людей, находящихся в поисках работы к количеству вакансий составляет почти 17 человек, и это при том, что каждый третий из них – это человек в возрасте до 29 лет [5]. Все это свидетельствует о резерве рабочей силы, т.е. потенциале безработицы среди молодежи.

Можно выделить следующие актуальные проблемы занятости молодежи:

- отношение между количеством молодых людей на рынке труда и количеством рабочих мест, которые они могут фактически занять (спрос – предложение);
- качество молодежной рабочей силы и требования работодателей (низкая конкурентоспособность);
- система образования и рынок труда (отсутствие спроса на образование);
- очень высокие претензии молодежи и реальные потребности в их работе (завышенные претензии);
- рынок труда и рынок жилья для молодежи (есть работа – нет жилья) и т. д.

Каждая проблема обладает целым рядом конкретных причин. И все эти причины усиливаются в связи с современной кризисной ситуацией в стране.

Сегодня Правительство не в состоянии гарантировать рабочие места подрастающему поколению. Таким образом, в связи с этим возможны дестабилизация общества, рост преступности среди молодежи.

В связи с отсутствием у молодого поколения достаточной подготовки и навыков труда, необходимых для конкуренции на рынке, данная группа населения является наиболее уязвимой и наименее защищенной. Поэтому большое количество безработных среди молодежи является одной из основных проблем. Согласно данным служб статистики РФ доля безработной молодежи в 2017г. составила 30%, в то время, когда в 2015 году данный показатель составлял 17,6%.

Отсутствие профессиональных знаний, недостаток необходимых навыков работы и квалификации порождает низкую конкурентоспособность молодежи и низкий спрос на услуги на рынке труда со стороны молодого поколения. В большинстве случаев это молодые люди в возрасте 18–25 лет, получившие за время учебы некоторые теоретические знания выбранной профессии, но не имеющие практического применения навыков и опыта работы.

Преимущество при приеме на работу предоставляется квалифицированным сотрудникам, имеющим практический опыт работы в данной сфере. Кроме того, работодатель часто отказывается нести дополнительные финансовые и организационные трудности при обучении молодых кадров на новой работе.

Примерно половина работающих молодых людей не работают по своей специальности, что отражает дисбаланс между рынком труда и рынком образовательных услуг. Однако, согласно исследованиям, основными факторами, влияющими на поведение молодежи на рынке труда, являются не только состояние системы образования и занятости, а также низкий заработок, отсутствие необходимых вакансий, отсутствие необходимого трудового опыта у работодателей.

В общем, причины такой ситуации могут быть различны, однако в совокупности они отражают необоснованную ситуацию дискриминации молодежи на рынке труда.

Таким образом, службы занятости должны активизировать свои усилия по повышению профессиональной мобильности

молодежи в целях расширения возможностей трудоустройства и осуществления мер по содействию переходу от учебы к работе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ от 29 ноября 2014 г. №2403-р «Основы государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года».

2. Айдарова И. А. Проблемы трудоустройства молодежи на рынке труда // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 6 [Электронный ресурс]. URL: http://human.snauka.ru/2014/06/7156

3. Ванкевич Е. В., Зайцева О. В., Коробова Е. Н. Исследование проблем занятости и безработицы молодежи на региональном рынке // Вестник ВГТУ. 2016. № 2 (31). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-problem-zanyatosti-i-bezrabotitsy-molodezhi-na-regionalnom-rynke

4. Имяреков С. М., Абелова Л. А. Проблемы формирования рынка трудовых ресурсов // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Междунар. науч.-практ. конф.; Саранск 26-27 апреля 2017 г. Саранск, 2017. С.50–54.

5. Семенов П., Сулих А. Анализ положения молодежи на российском рынке труда // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 3(45) Ч. 1. С. 67–69

УДК 334.012.42

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ПАРАМЕТРЫ

THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION: THE MAIN OBJECTIVES AND PARAMETERS

Николаев Артур Андреевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: artik377@mail.ru

Nikolaev Arthur
Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of cooperation

Аннотация

В статье раскрыты основные задачи и параметры организационной структуры коммерческой организации. Выявлены основные характеристики, позволяющие оценить текущее состояние и эффективность организационной структуры.

Ключевые слова: организационная структура**,** персонал, система, эффективность, организационные изменения.

Abstract

The article reveals the main tasks and parameters of the organizational structure of a commercial organization. The main characteristics allowing to estimate the current state and efficiency of organizational structure are revealed

Keywords: organizational structure, personnel, system, efficiency, organizational changes.

Коммерческий успех и эффективность работы коммерческого предприятия во многом зависят от особенностей его организационной структуры. Если схема взаимодействия между структурными подразделениями и отдельными специалистами построена грамотно, расходы на персонал сокращаются, а текущие задачи закрываются полностью и в срок.

Организационная структура предприятия – это система, детально отражающая состав и иерархию составляющих ее компонентов. Каждая организация выстраивает такую систему с учетом текущих и стратегических целей, финансовых возможностей, экономических условий [1].

Организационная структура формируется в зависимости от целей деятельности предприятия и необходимых для этого подразделений. Именно подразделения осуществляют функции, которые составляют бизнес-процессы предприятия.

Правильно сформированная организационная структура организации решает сразу несколько задач [2]:

- упорядочивает взаимоотношения между рядовым и руководящим персоналом, отделами и службами, головным офисом и обособленными подразделениями;

- оптимизирует численность и состав работников, исходя из реальных потребностей работодателя;

- равномерно распределяет зоны ответственности и фактические полномочия между разными должностными позициями и иерархическими уровнями;

- функционал каждого элемента организационной схемы.

Среди характеристик, позволяющих оценить текущее состояние и эффективность организационной структуры конкретного предприятия, выделяют три ключевых показателя: норму управляемости, штатную численность и распределение сотрудников по направлениям деятельности или подразделениям (таблица 1).

Таблица 1– Основные характеристики, позволяющие оценить текущее состояние и эффективность организационной структуры

Показатель	*Свойство*
Штатная численность	Общее количество сотрудников, ставки и должности которых зафиксированы в штатном расписании компании. Может отличаться от фактической или среднесписочной численности.
Норма управляемости	Общее количество подчиненных, работающих под началом одного руководителя. Универсальной нормы нет, для каждой отрасли и сферы деятельности установлены свои показатели.
Распределение сотрудников	Соотношение количества персонала, задействованного в работе разных подразделений и рабочих групп. Оценивается относительно внутренних и внешних факторов.

Организационная структура редко подолгу остается статичной – численность, распределение и схемы взаимодействия работников могут меняться. Наиболее заметные изменения, как правило, связаны с развитием бизнеса.

В саморазвивающихся системах структура непрерывно меняется. В период процесса организации структура упорядочивается, усложняется, включаются новые связи, оптимизируется пространственное расположение элементов, развиваются групповые

связи. В период процесса дезорганизации связи нарушаются, ослабевают, целостность системы нарушается.

Таким образом, организационная структура управления – это внутреннее строение любой производственно – хозяйственной системы, то есть способ организации элементов в систему, совокупность устойчивых связей и отношений между ними [3].

Организационная структура управления является не только основой существования количественно определенной системы управления, но и формой, в рамках которой протекают изменения, зреют предпосылки для перехода системы в целом в новое качество. Вместе с тем организационная структура управления систем управления является консервативным элементом системы управления. Этот консерватизм объясняется не только тем, что изменения организационной структуры управления затрагивают интересы целых коллективов, но и объективными требованиями сохранения устойчивости системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимирова И. Г. Организационные структуры управления предприятиями // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 5. С. 24–30.

2. Мазур И. И., Шапиро В. Д. Реструктуризация предприятий и компаний : учеб. пособие для вузов. М. : Экономика, 2001. 456 с.

3. Келейникова С. В., Четайкина Ю. В. Менеджмент : учеб. пособие; Саран.кооп.институт(филиал) РУК. 2 -е изд. Саранск : Принт-Издат, 2018. 124с.

УДК 346.546(334.763)

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

DETERMINING THE RESERVES OF INCREASING THE ENTERPRISE ACTIVITIES EFFICIENCY

Пантюшина Татьяна Андреевна

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: pantyushina @mail.ru

Pantyushina Tatyana
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье представлены выявленные автором резервы повышения эффективности деятельности предприятия. Автором предлагаются мероприятия по улучшению финансового состояния и изменению организационной структуры предприятия. Автором предложена методика оценки эффективности деятельности.

Ключевые слова: эффективность, ресурсы, финансовое состояние, организационная структура, методика.

Abstract

The article presents the reserves of the enterprise efficiency identified by the author. The author suggests measures to improve the financial condition and change the organizational structure of the enterprise. The author proposed a methodology for evaluating the activities effectiveness.

Keywords: efficiency, resources, financial condition, organizational structure, methodology.

Вступление России в систему Всемирной торговой организации позволило отечественным предприятиям более полно реализовывать их собственные экспортные возможности [1, с. 54]. Эффективность деятельности любого предприятия определяется значительным числом факторов, как внешней, так и внутренней сред. Проведенная нами многокритериальная оценка эффективности деятельности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» выявила ряд слабых позиций в деятельности предприятия. К факторам, в наибольшей степени влияющим на эффективность деятельности исследуемого предприятия, мы отнесли:

- низкий уровень ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, определяемое высоким уровнем его закредитованности;

- организационную структуру управления, не соответствующую деятельности предприятия по уровню синергизма его подразделений и динамизма внешней среды;

- отсутствие методики многокритериальной эффективности.

На основании выделенных слабых мест ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», мы определи структуру целей и задач по повышению эффективности его деятельности (рисунок 1).

Проведенный анализ ликвидности и платежеспособности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» позволил определить его финансовое состояние, как не стабильное. В связи с этим, нам представляется необходимым, в первую очередь, осуществить выявление резервов повышения ликвидности и платежеспособности предприятия и на их основе предложить рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ».

Рисунок 1 – Структура целей и задач повышения эффективности деятельности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ»

В качестве инструментов улучшения финансового состояния предприятия традиционно используются следующие:

1. Увеличение общей структуры имущества предприятия, которое даст возможность измерить, достаточно ли устойчиво предприятие в финансовом отношении, чтобы бесперебойно работать.

2. Достижение оптимального соотношения собственных и заёмных средств. Превышение первых над вторыми означает самостоятельность предприятия и независимость от внешних источников. Наличие значительной доли заёмных средств в общей сумме капитала, а в частности кредиторской задолженности, требует оперативной работы с кредиторами.

3. Снижение дебиторской и кредиторской задолженностей.

4. Проведение маркетингового анализа по изучению спроса и предложения на рынке семян и удобрений с целью снижения данной статьи расходов.

Говоря в общем, о выявлении резервов повышения ликвидности и платёжеспособности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», можно предложить реорганизационные процедуры, предусматривающие улучшение показателей платежеспособности и ликвидности предприятия путем проведения определенных инновационных мероприятий. По их результатам должна быть выбрана финансовая стратегия и составлен бизнес-план, путем комплексного использования внутренних и внешних резервов.

По нашему мнению, к резервам для повышения ликвидности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» можно отнести:

- оптимизация структуры пассивов и активов предприятия;
- сокращение кредиторской и дебиторской задолженностей;
- оптимизация показателей деловой активности;
- ликвидация убыточных производств;
- снижение себестоимости продукции за счет сокращения производственных и непроизводственных расходов;
- рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Основное внимание при этом необходимо уделить вопросам ресурсосбережения – внедрению прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий, организации действенного учета и контроля за использованием ресурсов, изучению и внедрению передового опыта в осуществлении режима экономии,

материальному и моральному стимулированию работников в борьбе за экономию ресурсов и сокращение непроизводственных расходов и потерь.

Резервы улучшения финансового состоянии предприятия также могут быть выявлены с помощью маркетингового анализа по изучению спроса и предложения рынков сбыта и формирования на этой основе оптимального ассортимента и структуры производства продукции, а также средств производства.

В качестве одного из ключевых резервов повышения эффективности деятельности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», нами была определена необходимость формирования новой организационной структуры управления. В качестве обоснования данного резерва необходимо провести анализ факторов, определяющих правильность выбора структуры управления предприятием и факторов, влияющих на эффективность данной структуры.

Именно поэтому, по нашему мнению, реорганизация организационной структуры управления ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» должна стать одним из основных резервов повышения эффективности деятельности транспортного предприятия. Кроме того, эффективность деятельности предприятия во многом зависит от профессионализма, квалификации персонала, его расстановки и использования. Завоевание и сохранение своих рыночных позиций создает для предприятия необходимость в стратегическом подходе к управлению кадрами – разработке и внедрению сбалансированной кадровой стратегии.

Кадровая стратегия, являясь частью общей стратегии предприятия позволяет предвидеть и минимизировать риски по всем направлениям деятельности предприятия [3, с. 283].

Как показывают результаты многочисленных научных исследований, при наличии на фирме четкого распределения функциональных обязанностей, определенной и достаточно гибкой системы должностного и административного взаимодействия исполнителей, функционировании целостной сквозной (от стратегического до оперативного) системы внутрифирменного планирования конкурентоспособность предприятия возрастает [3, с. 299].

Многообразие применяемых форм и систем оплаты труда на российских предприятиях и организациях обеспечивает необходимую гибкость мотивации их сотрудников через заработную плату,

повышая, таким образом, ее индивидуальный характер. Однако в этом случае, наблюдается действие, когда работники одной орга-низации находятся в условиях, при которых выполнение одних работ становится более выгодным с точки зрения размера заработной платы, чем других не по причине их сложности, значимости и степени ответственности исполнителей, а исключительно в силу разных методов и техники определения размеров оплаты труда. Кроме того, разные категории работников получают неодинаковые возможности регулирования своей заработной платы как основной, так и доплат, надбавок и особенно премий [3, с. 302].

При этом следует отметить, что эффективность организационной структуры управления конкурентоспособностью во многом зависит от коммуникации. Коммуникации в управлении конкурентоспособностью– двухсторонний процесс обмена информацией, сконцентрированный на достижении целей партнеров по общению. Деловая коммуникация регламентируется не только общими законами эффективной коммуникации, но и правилами, нормами делового общения. Управленческая деятельность в широком смысле представляет собой обмен информацией, который является сложнейшей проблемой любого предприятия. Коммуникации – это устойчивая связь между участниками управленческого процесса, представляющая собой взаимозависимость этапов работы с информацией [4, с. 185].

Третьим направлением повышения эффективности деятельности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» нами определено методическое обеспечение, под которым мы подразумеваем разработку и внедрение многокритериальной методики оценки эффективности в деятельность предприятия.

Таким образом, основным предназначением разработанного нами маркетингового механизма управления коммерциализацией является повышение результативности вывода научно-технических разработок на рынок с целью максимизации прибыли, на основе повышения эффективности управления процессом коммерциализации высокотехнологичных проектов и повышения их конкурентоспособности [2, с. 358].

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондрашкина И. И., Манин П. В. Механизм управления развитием экспортного потенциала промышленных предприятий // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 54 –60.

2. Кондрашкина И. И., Манин П. В., Солдаткина С. М. Разработка маркетингового механизма управления процессом коммерциализации высокотехнологичных проектов организации. // Финансовая экономика. 2018. № 9. С. 357–361.

3. Кузнецова Е. Г. Российский опыт мотивации эффективной деятельности персонала // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.). С. 299–303

2. Кузнецова Т. Е. Коммуникации в управлении // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (Саранск, 19 октября 2016 г.) С. 285–290

5. Хайров Р. Р., Князева О. В. Алгоритм разработки кадровой стратегии малого предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.) С. 283–289.

УДК 346.546(334.763)

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ

CCOMMERCIAL ORGANIZATION COMPETITIVENESS FORMATION BASED ON MODERN MANAGEMENT MECHANISMS

Пантюшина Татьяна Андреевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: pantyushina @mail.ru

Pantyushina Tatyana
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье представлено исследование направлений по повышению конкурентоспособности коммерческой организации через эффективное руководство. Автором проведен анализ факторов эффективности организационной структуры управления: синергия, динамизм, размер организации, информационные потоки.

Ключевые слова: конкурентоспособность, ком-мерческая организация, синергия, динамизм, организационная структура.

Abstract

The article presents a study of directions for increasing the competitiveness of the commercial organization by effective management. The author has analyzed the factors of the organizational structure management effectiveness: synergy, dynamism, size of the organization, information flows.

Keywords: competitiveness, commercial organization, synergy, dynamism, organizational structure.

Вступление России в систему Всемирной торговой организации позволило отечественным предприятиям более полно реализовывать их собственные экспортные возможности. Однако у большинства современных российских предприятий отсутствует механизм формирования и реализации собственного потенциала на внешних рынках.

Механизм управления развитием конкурентоспособности промышленных предприятий представляет собой совокупность правил и процедур принятия решений, направленных на формирование и эффективное использование их потенциала [1, с. 54].

На территории Республики Мордовия успешно развивается Группа Компаний «Оптикэнерго», включающая на сегодняшний день 19 диверсифицированных предприятий. Промышленные предприятия группы специализируются на освоении и производстве высокотехнологичной инновационной продукции. По данным международной ассоциации «Электрокабель» Группа Компаний «Оптикэнерго» является одним из лидеров по производству кабельно-проводниковой продукции.

ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», входящее в эту группу компаний – новое современное предприятие, начавшее свою деятельность 25 марта 2010 года. Проведенное исследование конкурентоспособности организации выявило ряд «узких» мест ее развития.

В качестве одного из ключевых резервов повышения конкурентоспособности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», нами была определена необходимость формирования новой организационной структуры управления. В качестве обоснования данного резерва необходимо провести анализ факторов, определяющих правильность выбора структуры управления предприятием и факторов, влияющих на эффективность данной структуры. Как показывают результаты многочисленных научных исследований, при наличии на фирме четкого распределения функциональных обязанностей, определенной и достаточно гибкой системы должностного и административного взаимодействия исполнителей, функционировании целостной сквозной (от стратегического до оперативного) системы внутрифирменного планирования конкурентоспособность предприятия возрастает [3, с. 299].

При этом следует отметить, что эффективность организационной структуры управления конкурентоспособностью во многом зависит от коммуникации. Коммуникации в управлении конкурентоспособностью – двухсторонний процесс обмена информацией, сконцентрированный на достижении целей партнеров по общению [4, с. 185].

Для правильной оценки адекватности организационной структуры управления ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» внешним и внутренним факторам, в первую очередь, необходимо определить его стратегические зоны хозяйствования (СЗХ).

Продукция / *Рынок*	*Провода*	*Кабели*
Промышленные предприятия		
Электротехнические предприятия		
Частные потребители		

Рисунок 1 – Матрица СЗХ (пересечение строк и столбцов матрицы образуют продуктово- рыночные комбинации, которые обслуживает компания)

На основе проведенного во второй главе анализа, а также консультаций с представителями высшего управленческого состава (директора,

заместителей директора и главного бухгалтера), были выделены две стратегические зоны хозяйствования (рисунок 1).

Данные сегменты занимают наибольшую долю в общем объеме производства завода, кабели 78 %, провода 19 % (рисунок 1). Именно по этой причине они были выделены в отдельные СЗХ. Кроме того, решение о выборе СЗХ было сделано по технологическому признаку, в связи с близостью в выделенных рыночных сегментах и невозможностью разделения средств производства.

После определения СХЗ необходимо определить факторы, которые наиболее сильно влияют на эффективность организационных структур. Наиболее распространенными факторами, влияющими на эффективность организационной структуры предприятия, являются следующие:

- уровень динамизма окружающей среды СЗХ;
- синергизм структур управления по различным СЗХ;
- размер предприятия;
- эффективность информационных потоков.

Значения индексов динамизма составили 2,7 – провода; 3,9 – кабели.

Синергизм структур управления по различным СЗХ. Проведенное нами исследование уровня синергизма показало следующие результаты:

Во-первых, наивысший уровень синергизма на предприятии имеют производство и инвестирование. Это объясняется тем, что для обеих СЗХ используются одни и те же производственные мощности, сырье, оборудование, системы разработки технологий и обучения персонала.

Во-вторых, сбытовая деятельность по СЗХ – кабели и провода – имеет частичный синергизм, так как при организации сбыта продукции по данным направлениям используются общие складские помещения предприятия. Однако данные СЗХ имеют различные каналы и системы стимулирования сбыта.

В-третьих, наименьший уровень синергизма определен по направлению управление. Это объясняется нескоординированностью деятельности внутри функциональных отделов управления. Одновременная деятельность сразу в нескольких продуктово-рыночных сегментах привела к дифференциации сотрудников

практически внутри каждого из направлений СЗХ: были выделены ответственные менеджеры и команды специалистов по отдельным направлениям. Однако четкого разграничения деятельности, как правило, не существует, поэтому часто специалистам даются задания, несвязанные с основным направлением деятельности, кроме того, в форс-мажорных обстоятельствах (которые случаются довольно часто) специалисты переводятся на наиболее срочную работу, что приводит к распылению ответственности и, соответственно, снижению эффективности деятельности. Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от профессионализма, квалификации персонала, его расстановки и использования. Завоевание и сохранение своих рыночных позиций создает для предприятия необходимость в стратегическом подходе к управлению кадрами – разработке и внедрению сбалансированной кадровой стратегии.

Кадровая стратегия, являясь частью общей стратегии предприятия позволяет предвидеть и минимизировать риски по всем направлениям деятельности предприятия [5, с. 283].

Размер предприятия. В соответствии с классификацией этапов жизни фирм, по уровню менеджмента ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» находится на второй стадии данного цикла. Данная фаза характеризуется структурой функционального типа, формализацией бизнес процессов, идентификацией процедур управления. Однако по классификации Л. Грейнера такой системе управления соответствует фирмы размером до 100 человек и монопродуктовым портфелем. ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» же имеет персонал более 200 человек и дифференцированный продуктовый портфель. Данный факт говорит о том, что предприятие по уровню управления должно находиться как минимум на третьей стадии жизненного цикла предприятия, которая характеризуется высоким уровнем дифференциации функций организационной структуры по продуктовым портфелям.

Эффективность информационных потоков. По нашему мнению, в ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» определяется неудовлетворительное информационное взаимодействие. Чрезмерно усложнен обмен информацией. Информация передается вверх по цепочке начальнику функционального отдела для того, чтобы передать ее начальнику другого

функционального отдела, а затем уже передать вниз исполнителю – таким образом, слабо используются горизонтальные связи.

Проведенное исследования факторов, воздействующих на организационную структуру ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», показало, что предприятие имеет относительно высокий уровень динамизма и синергизма, удовлетворительное состояние информационных потоков и низкую восприимчивость организации к управляющим воздействиям. Основным предназначением разработан-ного нами маркетингового механизма управления коммерциализацией является повышение результативности вывода научно-технических разработок на рынок с целью максимизации прибыли, на основе повышения эффективности управления процессом коммерциализации высокотехнологичных проектов [2, с. 358].

Именно поэтому, по нашему мнению, реорганизация организационной структуры управления ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» должна стать одним из основных резервов повышения эффективности деятельности агропромышленного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондрашкина И. И., Манин П. В. Механизм управления развитием экспортного потенциала промышленных предприятий // Вестник Российского университета кооперации. 2017. №3 (29). С. 54–60.

2. Кондрашкина И. И., Манин П. В., Солдаткина С. М. Разработка маркетингового механизма управления процессом коммерциализации высокотехнологичных проектов организации // Финансовая экономика. 2018. № 9. С. 357–361.

3. Кузнецова Е. Г. Российский опыт мотивации эффективной деятельности персонала // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.). С. 299–303.

4. Кузнецова Т. Е. Коммуникации в управлении // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе // Материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (Саранск, 19 октября 2016 г.). С. 285–290.

5. Хайров Р. Р., Князева О. В. Алгоритм разработки кадровой стратегии малого предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.). С. 283–289.

УДК 331.108.2:331.363

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

DEVELOPMENT OF A MODEL OF STAFF TRAINING IN A COMMERCIAL ORGANIZATION

Проказова Людмила Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ld3005@yandex.ru

Prokasova Lyudmila
Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of cooperation

Аннотация

В статье раскрыто основное содержание обучения как составной части процесса управления человеческими ресурсами. Разработана модель обучения персонала и ее роль в коммерческой организации.

Ключевые слова: обученние, персонал, модель обучения, кадровый менеджмент, мотивация, учебная программа, управление.

Abstract

The article reveals the main content of training as an integral part of the process of human resources management. The model of personnel training and its role in the commercial organization is developed.

Keywords: training, personnel, training model, personnel management, motivation, training program, management.

В современных условиях профессиональные навыки любого сотрудника могут оказаться недостаточными для выполнения текущих задач компании. Конкурентная рыночная среда постоянно диктует новые требования, поэтому успех бизнеса во многом зависит от возможностей обучения и развития персонала.

Обучение персонала, являясь составной частью процесса управления человеческими ресурсами, необходимо для получения знаний, навыков, опыта новыми и действующими сотрудниками для успешного осуществления выполняемой работы. Обучение может быть разным по форме, содержанию и способу организации в зависимости от конкретных целей, временных и финансовых ресурсов [2, с.8].

Организация процесса обучения основывается на модели обучения, состоящей из циклов (рисунок 1).

Рисунок 1 – Модель обучения в коммерческой организации

Модель обучения персонала организации предусматривает выполнение работ по следующим основным этапам [1, с.190]:

Этап 1. Определение потребностей в обучении. Определение потребностей в обучении продиктовано необходимостью достижения общих производственных целей и задач и проводимой политикой организации в планировании управления кадрами. В рамках данного этапа составляется прогноз ожидаемого результата от влияния обучения на выполнение организацией производственных задач.

Этап 2. Проведение анализа потребностей в обучении работников отделов и подразделений. Анализ текущей ситуации (включая критические ситуации) в работе отдела или подразделения позволяет определить необходимость проведения обучения по конкретным направлениям работы.

Этап 3. Распределение ресурсов. Реализация процесса обучения предполагает наличие достаточных ресурсов для решения поставленной задачи. Для проведения кадровой политики предприятия в области обучения необходимо обеспечение финансовыми ресурсами. Размер средств, выделяемых на обучение в зависимости от выбора методов и видов обучения, обозначается суммами, которые необходимы для покрытия расходов по обучению, имея временные рамки.

Время, необходимое для проведения обучения, является одним из важнейших необходимых ресурсов. Перед менеджером стоит задача руководства процессом обучения по всему периоду проведения обучения, начиная от подготовки работников, контроля процесса обучения, проверки результатов и эффективности проведения обучения. Поэтому важность времени как фактора эффективности обучения, играет значительную роль в организации всего процесса обучения кадрового потенциала. Необходимо планировать проведение мероприятий с целью эффективного использования рабочего времени, составляя рабочее расписание с указанием временной составляющей процесса обучения. Вложение финансовых средств в обучение персонала выгодно для организации с точки зрения вложения капиталов, а не с точки зрения потери невозвратных затрат.

Вложения в человеческий капитал является инвестиционным проектом, наряду с другими инвестиционными проектами.

Этап 4. Составление учебной программы. Составление программ обучения возлагается на квалифицированных специалистов по обучению на основе изучения потребностей обучения отдельных работников или групп сотрудников. Общее руководство процессом обучения возложено на руководителя направления по персоналу. Требования к работнику, составляющему программу обучения персонала, включают наличие определенных знаний, навыков и опыта для отбора и приема на работу. Важными факторами отбора и приема на работу являются данные, полученные при собеседовании, отчетах и других источниках информации, посредством которых возможен анализ потребностей сотрудника в обучении.

Этап 5. Реализация учебной программы.

Этап 6. Обоснование обучения.

Этап 7. Оценка эффективности процесса обучения. Эффективность обучения повышается, если в его основе лежит принцип действенного обучения: перевод знаний с уровня абстрактного умозаключения в практику и далее опыт.

Таким образом, образование играет решающую роль в освоении и применении на практике полученных знаний и умений, способствующих росту производительности труда, и формирующих у работника незаменимые качества, в частности, умение устанавливать и поддерживать деловые отношения, соблюдая морально-этические нормы поведение в социуме, повышая уровень культуры взаимоотношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Келейникова С. В., Панкратов Е. В. Проблемы эффективной мотивации персонала в современных условиях // Инновации в образовательной сфере : материалы междунар. науч.-практ.конф. (Саранск, 8–9 апр.2015 г.) / Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2015. С. 190–192.

2. Разработка и внедрение политики обучения персонала / М. А. Назаренко, М. А. Назаренко, М. Н. Омельяненко, А. Р. Самохвалова // Международный журнал экспериментального образования. 2014. № 8-1. С. 115–116.

УДК 351.72

АУДИТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ

AUDIT OF FINANCIAL RESULTS

Сережкина Мария Андреевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации
E-mail: mary.setyaeva@yandex.ru

Serezhkina Maria
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается основное содержание аудита финансовых результатов (цели и задачи). Подробно раскрывается содержание основных этапов.

Ключевые слова: аудит, финансовые результаты, учетная политика, доходы, расходы, отчетность, аудитор.

Abstract

The article deals with the main content of the audit of financial results (goals and objectives). The content of the main stages is revealed in detail.

Keywords: audit, financial results, accounting policy, income, expenses, reporting, auditor.

Аудит финансовых результатов – это одна из наиболее сложных и масштабных проверок. Она направлена на установление реального состояния объектов предпринимательской деятельности. От того, насколько полно и объективно выполнены аудиторские проце-дуры, зависит правильность создания будущей стратегии развития предприятия.

Аудиторская деятельность (аудит) – представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской или финансовой отчетности, платежно-расчетной документации

отдельных хозяйственных операций, налоговых деклараций и других видов финансовых обязательств и требований экономических субъектов на договорной основе [2, с. 14].

Цель аудита финансовых результатов – формирование мнения о достоверности отраженного в бухгалтерском учете и отчетности финансового результата организации.

Задачи аудита финансовых результатов [1, с.59]:

- проверка правильности формирования и отражения доходов и расходов на счетах бухгалтерского учета;
- оценка соответствия бухгалтерской отчетности данным синтетического и аналитического учета, составляющих финансовый результат от обычного вида деятельности и прочего вида деятельности;
- сверка данных, отраженных в бухгалтерских регистрах организации, с первичными документами и наоборот;
- подтверждение соответствия бухгалтерских операций, действующему законодательству по бухгалтерскому учету;
- выявление неспецифических для данной организации доходов, расходов и хозяйственных операций.

Основные источники информации, обобщающие информацию о финансовых результатах: [3, с.78]

- учетная политика организации;
- рабочий план счетов;
- товарная накладная;
- счет-фактура;
- акт зачета взаимных требований;
- акт расчета вознаграждения;
- книга учета доходов и расходов организации;
- анализ счетов 84 «Нераспределенная прибыль», 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки»;
- карточка счетов 84 «Нераспределенная прибыль», 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки»;
- оборотно - сальдовая ведомость по счетам главной книги;
- Главная книга;
- справки бухгалтерии;
- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;

- налоговая декларация по налогу на прибыль.

Аудиторская проверка финансовых результатов включает четыре основных этапа:

на первом этапе – подготовительном, организация выбирает аудиторскую фирму. Выбрав, он составляет и направляет в ее адрес оферту. Руководитель аудиторской фирмы оценивает способность провести проверку и если решение положительное, то отправляет в адрес организации письмо-обязательство, в котором в обязательном порядке указываются условия аудиторской проверки, обязательства аудиторской фирмы и организации. Если приходят к согласию, то заключается договор на оказание аудиторских услуг.

на втором этапе – планирование, в целях повышения эффективности аудиторской проверки аудитор изучает информационную базу организации, оценивает систему бухгалтерского учета и систему внутреннего контроля, определяет уровень существенности и аудиторский риск, составляет план и программу аудита финансовых результатов.

Третий этап сбор аудиторских доказательств и их документирование, включает:

- проведение тестов средств внутреннего контроля;
- сбор аудиторских доказательств по существу;
- составление рабочих документов аудитора.

На четвертом этапе – заключительном, осуществляются процедуры:

- систематизация, обобщение, анализ выявленных нарушений;
- оценка способности проаудированной организации продолжать свою деятельность;
- подготовка письменной информации аудитором руководству организации по итогам аудита финансовых результатов;
-выдача аудиторского заключения.

Каждая страница аудиторского заключения должна быть подпи-сана руководителем группы аудиторов и заверена печатью аудиторской конторы. Презентация готовой продукции аудитора проводится в присутствии руководства проверяемой организации.

Аудиторское заключение может стать основой для совершенствования системы отчетности компании. Сравнение заключения с

предыдущими документами аналогичной направленности может показать динамику состояния, провести анализ системы бухучета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бубновская Т. В. Проблемы аудита финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. 2018. № 4. С. 59–63.

2. Булыга Р. П. Аудит : учебник / Под ред. Р. П. Булыга, А. К. Андронова. 3-е изд. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 431 с.

3. Ваганова О. Е. Методика аудита деятельности предприятия по различным аспектам и участкам учета // Синергия Наук. 2017. № 10. С. 308–334.

4. Вольвач М. С. Аудит как элемент системы учета на предприятиях различной правовой сферы // Наука и студенты. 2018. № 5. С. 78–90.

УДК 351.72

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

THE ROLE OF THE FINANCIAL RESULTS IN THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION

Сережкина Мария Андреевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации
E-mail: mary.setyaeva@yandex.ru

Serezhkina Maria
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается понятие, сущность и основные составляющие финансовых результатов. Подробно раскрываются правила отражения финансовых результатов в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: аудит, финансовые результаты, учетная политика, доходы, расходы, отчетность, аудитор, прибыль.

Abstract

The article deals with the concept, essence and main components of financial results. The rules of financial results reflection in accounting are disclosed in detail.

Keywords: audit, financial results, accounting policy, income, expenses, reporting, auditor, profit.

В настоящее время одной из наиболее актуальных проблем методологии и практики отечественного бухгалтерского учета является проблема учета доходов и порядка формирования финансовых результатов деятельности предприятий, в том числе организаций. Одним из направлений развития этого процесса является переосмысление ряда теоретических понятий.

Финансовый результат – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разность между полученным совокупным доходом и совершенными совокупными затратами в процессе этой деятельности [20].

Финансовый результат хозяйственной деятельности формируется из двух составляющих:

-реализационный финансовый результат, полученный от продажи продукции, товаров, работ и услуг, а также от хозяйственных операций, составляющих предмет деятельности организации;

-прочий финансовый результат, т.е. полученный от продажи прочего имущества и прочих операций.

Доход – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала

данной организации, за исключением вкладов учредителей (собственников имущества) [11].

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

-сумм НДС, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей:

-по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитета, принципала и т.п.;

-в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;

-авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;

-задатка;

-в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;

-в погашение кредита, займа, предусмотренного заемщику [2].

Расход – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия

активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала данной организации, за исключением уменьшения вкладов по решению учредителей (собственников имущества).

Для отражения финансовых результатов деятельности организации за отчетный год планом счетов предусмотрена система синтетических счетов [3]:

-90 «Продажи»;

-91 «Прочие доходы и расходы»;

-99 «Прибыли и убытки»;

-84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Все перечисленные счета имеют накопительный характер в течение отчетного года. Объектом налогообложения по налогу на прибыль является прибыль, полученная налогоплательщиком, которая определяется путем уменьшения полученных доходов на величину произведенных расходов.

Из прибыли, полученной путем сложения результата от продаж с прочим финансовым результатом, вычитаются суммы начисленных платежей по налогу на прибыль и штрафных санкций. В результате на

счете «Прибыли и убытки» формируется чистая (нераспределенная) прибыль или непокрытый убыток.

Аналитический учет по счету 99 «Прибыли и убытки» обеспечивает формирование данных, необходимых для составления отчета о прибылях и убытках [2].

Для обобщения информации о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли или непокрытого убытка используют активно-пассивный счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Доходы организации подразделяются на виды:

-доходы от обычных видов деятельности;

-прочие доходы.

Если организация имеет предмет деятельности, отличный от перечисленных, и занимается предоставлением за плату во временное пользование своих активов (например, по договору аренды, проката или пользования, в том числе нематериальных активов) или участвует в уставных капиталах других организаций, то выручкой считаются поступления от этих видов деятельности. Доходы же, получаемые организацией от указанных видов деятельности, когда это не является предметом основной деятельности, относятся к прочим доходам.

Таким образом, мы рассмотрели экономическую сущность и порядок формирования финансовых результатов, что является важным аспектом методологической базы учета, анализа и аудита финансовых результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бубновская Т. В. Проблемы аудита финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. 2018. № 4. С. 59–63.

2. Горегляд В. П. Современный аудит: проблемы и перспективы // Деньги и кредит. 2017. № 2. С. 6–12.

3. Грекова В. А. Ошибки бухгалтерского учета, влияющие на достоверность отчетов предприятия // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2017. № 4 (41). С. 145–152.

4. Вольвач М. С. Аудит как элемент системы учета на предприятиях различной правовой сферы // Наука и студенты. 2018. № 5. С. 78–90.

УДК 338.24:339.187

МЕНЕДЖМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ

MANAGEMENT OF SALES DEVELOPMENT STRATEGY

Солдаткина Светлана Михайловна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации
E-mail: SSM1509@yandex.ru

Хуснутдинов Заур Тахирович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации
E-mail: Riffol@yandex.ru

Soldatkina Svetlana
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Khusnutdinov Zaur
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается стратегия развития продаж, необходимость ее формирования и роль менеджмента при разработке и реализации стратегии.

Ключевые слова: менеджмент, стратегия, тактика, управленческие решения.

Abstract

The article considers the strategy of sales development, the need for its formation and the role of management in the strategy development and implementation.

Keywords: management, strategy, tactics, management decisions.

В условиях обострения конкуренции и расширения предлагаемого ассортимента товаров и услуг менеджмент системы сбыта становится одним из способов обеспечения конкурентоспособности предприятия. Ни один бизнес не будет эффективным, если предприятие не будет разрабатывать и управлять стратегией продаж, не определит свою целевую аудиторию, не выяснит, каким образом необходимо реализовывать свои товары или услуги [6, 7].

Стратегию развития продаж можно определить, как план владельца бизнеса на получение желаемого результата в определенные сроки. Стратегию продаж необходимо не только разработать, но и успешно реализовать. При этом необходимо соблюдать два правила. Во-первых, стратегия сбыта должна разрабатываться во всех структурных подразделениях предприятия. Во-вторых, важно выявить проблемные места в системе и сбыта и составить план [4].

Стратегия развития продаж должна:

- Быть как можно более простой и понятной (определять направление и цели движения, что влияет на достижение цели).

- Быть реалистичной и реализуемой (речь идет не о том, чтобы не ставить планку повыше, а о том, что новому предприятию не стоит сразу уже рассчитывать на сверхприбыли).

- Дать ответы на вопросы, касающиеся сроков и дат реализации планов, всех критических точек.

- Содержать данные об ответственных лицах, которые назначаются руководителем организации. Это важно, поскольку при планировании нужно знать тех, кто отвечает за исполнение поставленных задач. В данном случае руководителю будет проще определить, кто не смог принять верное управленческое решение.

- Включать в себя описание способов реализации поставленных задач, то есть стратегия развития продаж – это не только перечисление необходимых действий, но и пошаговый алгоритм их выполнения.

- Стратегия должна учитывать временные и финансовые затраты на обучение работников отдела продаж (проведение для сотрудников компании семинаров, тренингов, курсов повышения квалификации,

аттестация работников – это весьма существенный аспект деятельности компании).

- Содержать максимально реалистичные цифры, действия и результаты, в основе которых лежат не только пожелания руководителей компании, но и данные сотрудников отдела продаж, полученные из их личного опыта.

- Должна предусматривать затраты на покупку новой оргтехники, установку программного обеспечения, приобретение специальных программ, позволяющих автоматизировать бизнес-процессы и т. д. Цель этих затрат – повышение производительности труда работников организации и качества обслуживания клиентов в целом.

- Она должна содержать наиболее важные показатели работы, учитывать действия всех сотрудников организации в конкретный промежуток времени [3].

При помощи управления стратегией развития продаж можно строить свою деятельность, основываясь на текущей и планируемой ситуации в отрасли. Например, организация владеет сетью обувных магазинов. Ситуация на рынке стабильная, магазины работают слаженно, без каких-либо форс-мажоров, но и без ошеломляющих взлетов. В такой данной ситуации может возникнуть желание о расширении своей сети или, возможно, об открытии интернет-магазина своей продукции, или о снижении затрат без ухудшения имеющейся ситуации. Подобную идею можно реализовать различными способами, например, без соответствующей подготовки, понадеявшись на удачу. Но если реализация идей связана со значительными денежными рисками, тополучить нужный результат, поможет как разменеджмент стратегии итактики развития продаж.

Управленческие решения в области разработки и реализации стратегии продаж состоят в следующем:

1. Необходимо выяснить, кто является целевой аудиторией бизнеса предприятия (сюда относятся пол, возраст, интересы, местоположение, доходы, семейноеположение и др.).

2. Необходимо определить, каким образом изменятся каналы сбытапродукции, как это повлияет на бюджет предприятия. Так как может возникнуть необходимость в расширении штата продавцов, поиске дополнительныхтранспортных средств и складских помещений, увеличении расходов нарекламную кампанию и т. д.

3. Необходимо выявить и прописать конкурентные преимущества предприятия. Например, это может быть уникальное торговое предложение, стандарты обслуживания, внутренниепроцессы организации продаж.

4. Необходимо определиться с ценовой стратегией. Следует просчитать, как повлияет на бюджет желание «демпинговать» рынок или реализовывать товары премиум-класса, проводить акции и распродажи.

В процессе осуществления менеджмента продаж управленческие решения начинают формироваться с разработки стратегии развития продаж, затем стратегия продаж подлежит реализации. Первое и основное решение заключается в том, что план развития продаждолжен бытьнеразрывно связан с производством. Он не может основываться нанеобоснованных статистических данных.

Принимая управленческие решения в области разработки и реализации стратегии развития отдела продаж, необходимо собрать и проанализировать информацию о внутренней и внешней среде предприятия. С помощью этой информации можно достоверно оценить, располагает ли предприятия достаточными ресурсами (материальными, трудовыми и т. д.) длядостижения поставленных целей в определенный период времени и для преодоления угрозсостороны внешней среды [1].

На следующем этапе принимаются управленческие решения в области постановки целей. Перед тем как в рамках стратегии поставить цели, необходимо убедиться, что они будут сформулированы по технологии SMART. Расшифровывается эта аббревиатура следующим образом:

- Specific (конкретная),
- Measurable (измеряемая, чтобы понять, когда она будет достигнута),
- Achievable (выполнимая и реальная),
- Relevant (обеспеченная ресурсами),
- Time bound (срочная, ее достижение должно быть ограничено по срокам).

Две распространенные ошибки при постановке целей:

- Жить прошлыми целями. Важно помнить, что рынок, условия, конкуренты все время меняются. Соответственно, и ваши цели должны быть скорректированы.

- Жить будущими целями. Ваши цели должны соответствовать настоящим ресурсам и возможностям.

Существует два пути развития:

- Когда собственник постепенно и регулярно вкладывает ресурсы в свой бизнес и только спустя определенное время, когда бизнес вырастет, получает существенную прибыль.

- Когда собственник вкладывает свои ресурсы по чуть-чуть и получает небольшую прибыль, но ежедневно.

Однако, чтобы всегда быть в плюсе, лучше всего менять стратегии в зависимости от ситуации на рынке. Идеальный вариант, когда при получении прибыли 30% предприятие забирает себе, 30% – реинвестирует, 30% – отправляет на формирование резервного капитала.

На последнем этапе осуществляется планирование стратегических показателей и их реализация, в том числе оценка эффективности [2].

В первую очередь предприятие должно опреде-лить, чего хочет достичь по следующим ключевым показателям в течение 1–3 лет:

- Доля рынка;
- Размер выручки;
- Норма прибыли;
- Региональная представленность;
- Региональная доля рынка.

Затем необходимо определиться с более точечными целями, реализовать их и оценить полученный эффект:

- Выручка по новым клиентам;
- Выручка по новым продуктам;
- Цель по увеличению доли в текущих клиентах;
- Цель по количеству видов из различных каналов коммуникации с учетом конверсии в воронке новых клиентов;
- Цель по оттоку клиентов;
- Цель по невозвратной дебиторской задолженности [5].

В итоге следует отметить, что успех предприятия напрямую зависит от правильности выбранной стратегии развития продаж.

Опыт показывает, что далеко не у каждого предприятия есть четко сформулированная стратегия на 1–3 года. Важно понимать, что ее отсутствие серьезно увеличивает риски провала бизнеса в будущем.

5 фактов, которые нужно помнить при разработке стратегии:

- Планы можно бесконечно делить от больших к маленьким: по регионам, по отделам, по сотрудникам, по месяцам и даже дням, по промежуточным показателям эффективности (это касается текущих и новых клиентов).
- За каждую цифру должен нести ответственность отдельный сотрудник.
- Кроме плана по продажам нужно составлять такие же подробные финансовый и маркетинговый план. Все они должны быть взаимосвязаны.
- Помните, что 20% усилий приносят 80% результата. Можно совершить 1000 действий и не получить результата, а можно сделать что-то одно, и получить хорошую прибыль. Ищите эти зависимости и с их учетом ставьте цели.
- Отдел продаж никогда не бывает идеальным, поэтому составлять и пересматривать планы нужно постоянно. Только тогда можно расти и развиваться в текущих условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голова А. Г. Управление продажами : учебник. М. : Дашков и К, 2015. 280 с.

2. Кузнецов И. Н. Управление продажами : учеб.-практ. пособие. М. : Дашков и К, 2016. 492 с.

3. Лукич Р. Управление продажами. М. : Альпина Паблишер, 2013. 212 с.

4. Солдаткина С. М., Новокупцева А. А. Взаимосвязь стратегического анализа и процессов разработки стратегии маркетинга на предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II междунар. науч.-практ. конф. (11–12 апреля 2018 г., г Саранск) / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат. С. 319–324.

5. Солдаткина С. М. Новые тенденции в современном маркетинге // Инновации в образовательном процессе : материалы науч.-практ. конф.

науч.-педагог. работников (15 ноября 2017 г., г. Саранск) / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат. С. 351–354.

6. Кузнецова Т. Е., Марабаева Л. В. Содержание и мероприятия программы стимулирования сбыта продукции предприятия // Фундаментальные исследования. 2013. № 8-1. С. 148–153.

7. Марабаева Л. В., Кузнецова Т. Е. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности : монография. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. 156 с.

УДК 338.24’45:316.45

ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

INNOVATIVE ACTIVITY RESEARCH OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Сыругин Владислав Вячеславович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Syrugin @mail.ru

Syrugin Vladislav
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье представлен анализ инновационной деятельности промышленного предприятия Республики Мордовия. Автором проведена оценка действующего механизма инновационной деятельности предприятия, проведен анализ основных ее результатов, определены сильные и слабые стороны. Кроме того, автором определены направления дальнейшего развития инновационной деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, стратегия, управление, организация

Abstract

The article presents an analysis of the industrial enterprise innovation activities at the Republic of Mordovia. The author assessed the existing mechanism of the enterprise innovation activity, analyzed its main results, identified strengths and weaknesses. In addition, the author determined the directions for the further development of the industrial enterprise innovative activity.

Keywords: innovation, innovation activity, strategy, management, organization.

На современном этапе развития, Россия взяла курс на формирование инновационной экономики, одним из наиболее актуальных направлений, которого является модернизация промышленного сектора на основе высоких технологий [4, с. 357]. Более того, вступление России в систему Всемирной торговой организации позволило отечественным предприятиям более полно реализовывать их собственные экспортные возможности. Однако у большинства современных российских предприятий осуществляющих инновационную деятельность отсутствует механизм формирования и реализации собственного потенциала на внешних рынках.

Механизм управления развитием инновационного потенциала промышленных предприятий представляет собой совокупность правил и процедур принятия решений, направленных на формирование и эффективное использование их инновационного потенциала [3, с. 54].

Тем не менее, вступление в ВТО имеет ряд ярко выраженных угроз, и в первую очередь, это усиление импортозависимости отечественной экономики [5, с. 195]. Именно поэтому предприятиям региона необходимо проводить активную инновационную деятельность, направленную на модернизацию их оборудования.

На территории Республики Мордовия успешно развивается Группа Компаний «Оптикэнерго», включающая на сегодняшний день 19 диверсифицированных предприятий. Промышленные предприятия группы специализируются на освоении и производстве высокотехнологичной инновационной продукции. По данным международной ассоциации «Электрокабель» Группа Компаний

«Оптикэнерго» является одним из лидеров по производству кабельно-проводниковой продукции.

ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», входящее в эту группу компаний – новое современное предприятие, начавшее свою деятельность 25 марта 2010 года. Проведенное исследование конкурентоспособности организации выявило ряд «узких» ее развития.

Проекты, включенные в программу инновационного развития предприятия, которые были реализованы и запланированы на ближайшую перспективу, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Проекты 2017 – 2021 гг., включенные в программу инновационного развития ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ»

Проект	*Период реализации*	*Инвестиции, млн.руб.*
Техническое перевооружение подготовительного цеха №1	2017	30
Новая линия для выпуска промышленных рукавов	2017	102
Техническое перевооружение производства прецизионных неформовых РТИ	2019	101,5
Увеличение мощности оборудования по стрейнированию	2019-2020	46
Две новые линии для выпуска напорных рукавов	конец 2020	357
Строительство станции парогенерации	2020	177
Производство стрейнированной резины фирмы «УТ ГмбХ»	конец 2021	111

В 2017 г. на предприятии был реализован проект по внедрению новой линии для выпуска промышленных рукавов – это современное и высокотехнологичное производство, которое позволило заводу выйти на новый качественный уровень. Общий объем инвестиций составил 102 млн. руб. Уже сейчас линия загружена на 100% при круглосуточной рабочей смене. Партнеры ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» существенно увеличили закупки новой продукции и отмечают высокое качество производимых рукавов. Линия изготовлена ведущим немецким производителем оборудования для производства РТИ –

Rubicon GmbH. Годовые мощности нового оборудования позволяют производить более 7 млн. пог. м продукции.

Благодаря вводу нового современного оборудования завод добился высокой точности геометрических параметров рукавов и существенно повысил прочность связи между слоями. Возможность максимальной адаптации оборудования под параметры сырья и материалов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», а также полная автоматизация позволили объединить все узлы в единую систему управления. Выпускаемый предприятием современный ассортимент промышленных рукавов диаметром от 6,3 мм. до 25 мм. соответствует мировым стандартам качества. Основные показатели по данному проекту представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные показатели эффективности проекта по внедрению новой линии для выпуска промышленных рукавов

Показатели	*План 2017 г.*	*Факт 2017 г.*	*Отклонение*	
			Абс., тыс.руб.	*Относ.,%*
Затраты (млн.руб.)	250	207	-43	-17,2
Инвестиции (млн.руб.)	102	102	-	-
Ежегодный доход (млн.руб.)	87	104	17	19,5
Срок окупаемости (год)	3	2	-1	-33
Рентабельность, %	34,8	50,2	15,4	44

Анализируя таблицу, можно сделать вывод, что данный проект оказался намного эффективнее, чем планировало предприятие. По всем пунктам фактические показатели оказались лучше плановых.

Введенная в 2017 г. новая линия позволила существенно улучшить положение компании в отрасли. Так, удалось успешно увеличить долю на рынке промышленных рукавов в России с 14% в 2017 г. до 17% в 2018 г. Это особенно показательно при общем падении спроса на рынке России на 3,5%.

Для выхода в новые сегменты рынка руководством ОАО «Саранский завод «Резинотехника» были разработаны проекты двух новых линий по производству промышленных рукавов. Общая сумма инвестиций составит более 357 млн. руб. Запуск новых современных линий позволит одновременно повысить качество продукции, снизить энергопотребление до уровня

мировых компаний и повысить производительность труда. Реализация проекта намечена до конца 2020 г.

Одновременно с развитием производства промышленных рукавов планируется увеличить мощности оборудования по стрейнированию (очистке) резиновых смесей для обеспечения потребности в качественном сырье. Это позволит значительно сократить брак тонкостенных изделий и увеличить продажи товарных резиновых смесей. Для решения этих задач в 2019–2020 гг. будет приобретаться современная механизированная, с высокой степенью автоматизации линия по стрейнированию, охлаждению и упаковке резиновых смесей. Общий объем инвестиций данного проекта составит 46 млн. руб.

По сравнению с эффективными зарубежными компаниями для отечественных предприятий характерны высокое энергопотребление и большие расходы на энергетику. Этот вопрос особенно остро стоит и для ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ». Высокая стоимость энергетики в себестоимости не позволяет конкурировать с эффективными компаниями на рынке.

В целях повышения энергоэффективности используемого оборудования и технологий руководством Холдинга было принято решение о строительстве станции парогенерации. Общая сумма инвестиций в данный проект составла более 177 млн. руб.

Так, 10 апреля 2020 г. состоялась торжественная церемония открытия новой котельной для выработки пара объёмом 9,4 МВт. (22,2 тонн/час).

Проект стоимостью более 177 млн. руб. был осуществлен в рамках реализации инвестиционных программ в сфере повышения энергетической эффективности и снижения себестоимости выпускаемой продукции.

Новый объект оснащен современным высокоэффективным канадским и немецким оборудованием (Weishaupt Corporation, Viessmann). Энергетическая мощность парового котла производительностью 22,2 т/ч. позволила полностью уйти от поставок тепловой энергии в паре от ООО «ТЭЦ-2» и обеспечила бесперебойную работу всего имеющегося на предприятии оборудования.

Кроме этого, котельная обеспечила производство отопительной воды на зимний период для всех производственных и хозяйственных помещений ОАО «Саранский завод «Резинотехника».

Введенная в эксплуатацию станция снизила потерю тепловой энергии при транспортировке на 9% и сократит затраты на тепловую энергию на 38%.

В целом, объем инвестиций в производственные мощности предприятия в 2019–2021 гг. составит более 580 млн. руб. – это самые масштабные инвестиции за всю историю ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ».

Реализация ключевых проектов позволит предприятию укрепить позиции лидера на российском рынке и поднять качественный уровень продукции до лучших мировых аналогов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Имяреков С. М. Мордовия: модернизация 2000-х гг.: монография / Саран. кооп. ин-т РУК; Лит.фонд России. Саранск : Тип. «Красн. Окт.», 2014. 256 с

2. Келейникова, С. В., Саранская Ю. А. Развитие стратегического управления организацией в современных условиях // Реформирование образовательной среды : материалы междунар. науч.-практ. конф., посвященной 185-летию потребительской кооперации России 30–31 марта 2016 г. Саранск : ЮрЭкс-Практик, 2016 г. С. 320–322.

3. Кондрашкина, И. И., Манин, П. В. Механизм управления развитием экспортного потенциала промышленного предприятия: статья // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3. (29). С. 54–60.

4. Кондрашкина И. И., Манин П. В., Солдаткина С. М. Разработка маркетингового механизма управления процессом коммерциализации высокотехнологичных проектов организации // Финансовая экономика. 2018. № 9. С. 357–361.

5. Манин П. В., Саков И. Развитие инновационного предпринимательства в регионе на основе локализованного производства импортозамещающей продукции // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2014. № 1 (30). С. 195–203.

УДК 338.24’45:316.45

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

EVALUATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE INNOVATIVE PROJECT EFFICIENCY

Сыругин Владислав Вячеславович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Syrugin @mail.ru

Syrugin Vladislav
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье представлен анализ эффективности инновационного проекта промышленного предприятия. Автором проведен расчет экономической эффективности на основе учета качественных и количественных показателей инновационной деятельности, сделан вывод о возможности рассмотрения и внедрения в деятельность предприятия инновационного проекта.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационный проект, эффективность, промышленное предприятие.

Abstract

The article presents an analysis of the industrial enterprise innovative project effectiveness. The author carried out the calculation of economic efficiency on the basis of taking into account qualitative and quantitative indicators of innovation activity, it was concluded that it is possible to consider and implement an innovative project in the activities of an enterprise.

Keywords: innovation, innovation activity, innovation project, efficient, industrial enterprise.

На современном этапе развития, Россия взяла курс на формирование инновационной экономики, одним из наиболее

актуальных направлений, которого является модернизация промышленного сектора на основе высоких технологий [4, с. 357]. Более того, вступление России в систему Всемирной торговой организации позволило отечественным предприятиям более полно реализовывать их собственные инновационные возможности. Однако у большинства современных российских предприятий осуществляющих инновационную деятельность отсутствует механизм формирования и реализации собственного потенциала на внешних рынках.

Механизм управления развитием инновационного потенциала промышленных предприятий представляет собой совокупность правил и процедур принятия решений, направленных на формирование и эффективное использование их инновационного потенциала [3, с. 54].

Тем не менее, вступление в ВТО имеет ряд ярко выраженных угроз, и в первую очередь, это усиление импортозависимости отечественной экономики [5, с. 195]. Именно поэтому предприятиям региона необходимо проводить активную инновационную деятельность, направленную на модернизацию их оборудования.

На территории Республики Мордовия успешно разви-вается Группа Компаний «Оптикэнерго», включающая на сегодняшний день 19 диверсифицированных предприятий. Промышленные предприятия группы специализируются на освоении и производстве высокотехнологичной инновационной продукции. По данным международной ассоциации «Электрокабель» Группа Компаний «Оптикэнерго» является одним из лидеров по производству кабельно-проводниковой продукции.

ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», входящее в эту группу компаний – новое современное предприятие, начавшее свою деятельность 25 марта 2010 года. Проведенное исследование конкурентоспособности организации выявило ряд «узких» ее развития.

В целях анализа эффективности инновационной деятельности предприятия нами выбран один из его крупнейших проектов. Данный проект носит название «Техническое перевооружение производства прецизионных неформовых РТИ».

Цель проекта – внедрение современной технологии производства неформовых изделий – базового условия реализации стратегии развития ОАО «СРШ» на рынке РТИ и привлечения к сотрудничеству иностранных партнеров в данной сфере.

Для реализации проекта требуются инвестиции в объеме 101469,98 тыс. руб. без НДС (таблица 1).

Таблица 1 – Объем инвестиций для реализации проекта

Структура инвестиций	*Всего по проекту, тыс.руб. без НДС, с учетом дефляторов на капитальные вложения*
Проектно-изыскательские работы	2 936,50
Строительно-монтажные работы	11 861,96
Пуско-наладочные работы	3 298,05
Оборудование	80 418,04
Непредвиденные расходы	2 955,44
Итого капитальные вложения	101 469,98

Основные показатели экономической эффективности проекта представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные показатели экономической эффективности проекта

Показатели	*При ставке дисконта 16,8%, горизонт расчета 15 лет*	
NPV+TV	15 722,55	тыс. руб.
PP	6,47	лет
DPP	11,46	лет
IRR	19,61	%

В настоящее время производство неформовых изделий на ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» осуществляется в цехе № 3–4.

На заводе имеется 6 линий по производству неформовых изделий, скомплектованных из оборудования, изготовленного в ЧСФР, СССР и РФ. Главная причина нестабильной работы производственных линий – значительный физический износ, обветшалость и частые поломки. Экструдеры горячего питания, находящиеся в линиях, имеют изношенные шнеки, обеспечение ваккум-отсоса воздуха крайне нестабильно.

Кроме того, инструментальное производство ОАО «Саранский завод «Резинотехника» не имеет возможности изготавливать качественные точные фильеры. Внешний вид производимых неформовых РТИ не соответствует предъявляемым требованиям со стороны потребителей. С поверхности РТИ не полностью смывается соль. Вследствие повышенной вибрации червячных экструдеров

происходит отклонение размеров конечной продукции от заданных параметров.

Так как данный проект реализуется на имеющихся площадях ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», в соответствии с РИД СРШ расходы на производство продукции соответствуют переменным прямым и общецеховым расходам.

Оценка экономической эффективности проекта представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели экономической эффективности инвестиций в проект

Показатели	*Ставка дисконта 16,8%, горизонт расчета 15 лет*	
Инвестиции (без НДС)	101 469,98	тыс. руб.
Чистый доход (NV+TV)	180 376,42	тыс. руб.
Терминальная стоимость дисконтир., TV	460 305,32	тыс. руб.
Чистый дисконтированный доход, NPV	17 560,51	тыс. руб.
Срок окупаемости простой, PP	13 009,01	лет
Дисконтированный срок окупаемости, DPP	6,53	лет
Дисконтированный индекс доходности, DPI	11,89	
Внутренняя норма доходности, IRR	1,14	%
Индекс доходности, PI	19,15%	

Оценка чувствительности экономических показателей проведена с учетом изменения следующих параметров:

– увеличение суммы капитальных вложений на 20%;

– увеличение переменных затрат на 10%;

– снижение цены реализации на 10%.

Анализ чувствительности показывает, изменения каких ключевых параметров проекта оказывает наибольшее влияние на его эффективность. Расчет показателей анализа чувствительности представлен таблице 4.

Таблица 4 - Расчет показателей нализа чувствительности проекта

Показатели	*NPV+TV, тыс.руб.*	*IRR, %*	*Срок окупаемости простой, лет*	*Срок окупаемости дисконтир., лет*
Ставка дисконтирования 16,8%, горизонт планирования 15 лет				

Базовый вариант	13009,01	19,15%	6,53	11,89
Увеличение капиталовложений на 20%	-3395,67	16,25%	7,00	не окуп
Увеличение переменных затрат на 10%	-215372,85		не окуп	не окуп
Снижение цен на продукцию на 10%	-328399,45		не окуп	не окуп

По совокупности показателей, основными параметрами, определяющими эффективность данного проекта, являются увеличение переменных затрат и цена реализации продукции. Рост указанных величин относительно проектного уровня оказывает наиболее существенное влияние на эффективность проекта.

В процессе реализации настоящего проекта существует вероятность наступления следующих рисков:

– увеличение сроков реализации проекта вследствие сложности освоения технологии изготовления оснастки (фильер). Технический персонал ОАО «Саранский завод «Резинотехника» имеет только теоретическое представление об автоматизированном процессе изготовления фильер и оснастки. Вместе с тем, предварительный контракт на поставку электроэрозионного станка предусматривают обучение производственного и технического персонала ОАО «Саранский завод «Резинотехника» до полного овладения необходимыми навыками и знаниями. Следовательно, влияние данного вида риска будет сведено к минимуму;

– существующий портфель рецептур резиновых смесей на ОАО «Саранский завод «Резинотехника» не ориентирован на изготовление тонкостенных прецизионных неформовых РТИ. Возникает риск некачественной отработки сырья и полуфабрикатов для производства неформовых РТИ.

Реализация настоящего проекта позволит:

– произвести замену действующей устаревшей технологии изготовления неформовых РТИ ОАО «Саранский завод «Резинотехника»;

– увеличить объемы и ассортимент выпуска продукции ОАО «Саранский завод «Резинотехника»;

– улучшить качество выпускаемых резиновых смесей как товарных, так и для внутреннего потребления;

– увеличить чистую прибыль предприятия к концу 2018 г. на 16292,19 тыс.руб.

Таким образом, целесообразно рекомендовать инвестиционному комитету принять проект к подготовке к реализации и обеспечить финансирование проекта ИП «Техническое перевооружение производства прецизионных неформовых РТИ» на данной стадии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Имяреков С. М. Мордовия: модернизация 2000-х гг.: монография / Саран. кооп. ин-т РУК; Лит.фонд России. Саранск : Тип. «Красн. Окт.», 2014. 256 с

2. Келейникова, С. В., Саранская, Ю. А. Развитие стратегического управления организацией в современных условиях // Реформирование образовательной среды : материалы междунар. науч.-практ. конф., посвященной 185-летию потребительской кооперации России 30–31 марта 2016 г. Саранск : ЮрЭкс-Практик, 2016. С. 320–322.

3. Кондрашкина, И. И., Манин П. В. Механизм управления развитием экспортного потенциала промышленного предприятия // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 54-60.

4. Кондрашкина И. И., Манин П. В., Солдаткина С. М. Разработка маркетингового механизма управления процессом коммерциализации высокотехнологичных проектов организации. // Финансовая экономика. 2018. № 9. С. 357–361.

5. Манин П. В., Саков И. Развитие инновационного предпринимательства в регионе на основе локализованного производства импортозамещающей продукции // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2014. № 1 (30). С. 195–203.

УДК 334.012.42: 338.26’’313’’

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

STRATEGIC TERMS OF ACTIVITY OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Трифонов Вячеслав Николаевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Trifonov Wyatcheslav
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Долгосрочная эффективная работа любого предприятия, его экономический рост определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом реализовать потенциально-технический и человеческий капитал и другие ресурсы. В данной статье раскрыты основные стратегические ориентиры деятельности коммерческой организации.

Ключевые слова: стратегия, стратегический анализ, стратегический менеджмент.

Abstract

The long-term effective work of any enterprise, its economic growth are determined by the correct choice of strategic guidelines, which allow the best implementation of potential technical and human capital and other resources. This article reveals the main strategic orientations of a commercial organization.

Keywords: strategy, strategic analysis, strategic management.

Внедрение России в мировое экономическое пространство предполагает долгосрочный и устойчивый рост коммерческих организаций. Эту задачу можно решить только с учетом внешних факторов, которых определяют социально-экономических характер.

Для успешного функционирования коммерческие организации должны адаптироваться к постоянно меняющимся экономическим реалиям, к риску неопределенности и нестабильности внешней среды. Именно вызванное развитием конкуренции, глобализацией рынка осложнение рынка обуславливает рост значения стратегического управления.

В связи с этим возникает потребность в определении роли стратегии в обеспечении конкурентоспособности предпринимательства. Особое значение приобретает разработка стратегических ориентиров, которые позволяет разрабатывать грамотные управленческие решения.

Весь комплекс стратегических ориентиров функционирования коммерческой организации можно разделить на три основных типа (рисунок 1).

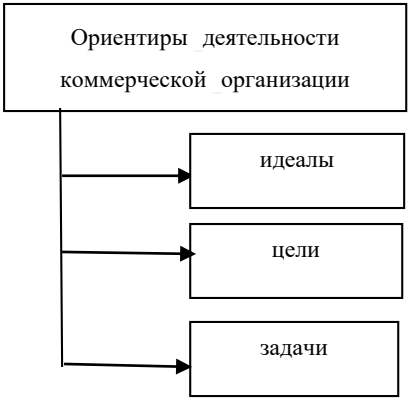

Рис. 1 – Стратегические риентиры деятельности коммерческой организации

Рассмотрим подробнее выделенные ориентиры деятельности коммерческой организации:

1) Идеалы – это те ориентиры, приближение к которым мы допускаем, но не рассчитываем, что мы можем их достигнуть;

2) Цели – более общие ориентиры функционирования коммерческой организации в будущем, которые предполагается достичь в полном объеме.

3) Задачи представляют собой конкретные ориентиры, которые можно количественно измерить и которые определяют форму и время выполнения установленной цели [1].

Помимо выделенных типов стратегических ориентиров функционирования коммерческих организаций, можно выделить также видение и миссию.

Видение представляет собой обоснование создания фирмы, руководящую философию бизнеса, то есть то состояние, которое организация может достичь при самых благоприятных условиях функционирования (идеальная картина будущего). К примеру, видение всемирно известной компании Apple звучит так: «Осуществлять вклад в мировое развитие интеллектуальных средств, совершенствующих человечество». Еще проще сформулировано видение компании Дисней: «Делать людей счастливыми».

Гораздо более конкретным стратегическим ориентиром, чем видение, является миссия. В отличие от видения у миссии есть своя финишная черта – период времени, по истечении которого она должна быть выполнена. Формулировка миссии должна быть такой, чтобы ее реализация сочеталась с напряжением сил в организации с определенным риском деятельности.

Миссия – это цель существования организации, которая должна быть выполнена в плановом периоде. Миссия включает в себя как внутренние ориентиры функционирования коммерческой организации (например, повышение производительности труда), так и внешние (укрепление конкурентных позиций), что выражает суть успеха, к которому организация стремится.

Отличие миссии от цели состоит в конкретных направлениях деятельности организации. Значимость определения целей связана со следующим:

- представляют собой базу для управления в организации;
- разрабатывают способы эффективного функционирования организации;
- заложены в основе принятия управленческого решения;
- выступают как директива для достижений конкретных запланированных критериев.

Выработка задач и целеполагание для успешного развития деятельности коммерческой организации требуют качественной разработки стратегических ориентиров коммерческой организации:

- повышение или удержание доли на рынке;
- обеспечение роста рыночной стоимости коммерческой организации;
- повышение инвестиционной привлекательности организации
- снижении влияния поставщиков материалов и сырья;
- организационное развитие (к примеру, выделение стратегических бизнес-единиц, переход с одной на другую организационную структуру управления и т.д.).

Кроме вышеупомянутых, стратегические ориентиры устанавливаются в отношении социальной ответственности коммерческой организации, индивидуальных целей и ожидания крупных инвесторов, акционеров и т.д.

Таким образом отметим, что разработка стратегических ориентиров развития организации является ключевым элементов в конкурентной борьбе, с помощью которого можно достичь весомые конкурентные преимущества путем использования всех возможностей и сильных сторон организации, и, компенсируя этим свои недостатки максимально качественно удовлетворять интересы потребителей продукции предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булгакова А. Р. Разработка стратегических ориентиров устойчивого развития организации // Молодой ученый. 2016. № 27. С. 366–369. URL: https://moluch.ru/archive/131/36407/

2. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособие. М. : Эксмо, 2014. 554 с.

УДК 334.012.42: 338.26’’313’’

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

FORMATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Трифонов Вячеслав Николаевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Trifonov Wyatcheslav
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В данной статье отражена необходимость формирования стратегии в коммерческой организации. Рассмотрены последовательность проведения этапов формирования стратегии организации, изучена методология формирования стратегии при помощи экономико-математического, социолого-коммуникативного и сценарного подходов.

Ключевые слова: стратегия, стратегический анализ, стратегический менеджмент.

Abstract

This article reflects the need to form a strategy in a commercial organization. The sequence of the stages of organization strategy formation is considered, the methodology of strategy formation with the help of economic-mathematical, sociological-communicative and scenario approaches is studied.

Keywords: strategy, strategic analysis, strategic management.

Успешное функционирование коммерческой организации на рынке предполагает наличие хорошо продуманной и детально разработанной стратегии. Разработка стратегии – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения.

Формирование стратегии коммерческой организации способствует преумножению имеющихся ресурсов в рамках развития перспективных направлений деятельности организации, помогает определить именно те точки роста, развитие которых необходимо для дальнейшего успешного функционирования организации [1].

Часто применяемые на практике и проверенные практикой стратегии развития бизнеса как правило называют эталонными. Можно выделить три группы подобных стратегий:

- стратегии роста (концентрированный рост, концентрический рост, модифицированный рост);
- стратегии стабильности (осторожное продвижение, замораживание, снятие прибыли);
- стратегии отхода (сброс жира, частичный отказ от операционной зависимости, банкротство, ликвидация) [3].

Формирование стратегии развития коммерческой организации состоит из следующих этапов (рисунок 1).

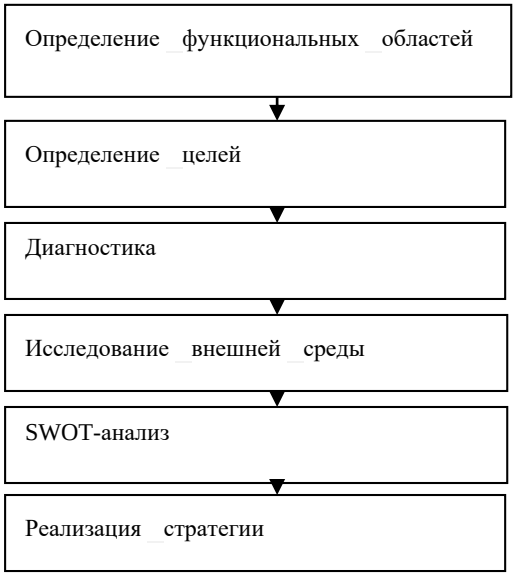

Рис. 1 – Этапы формирования стратегии коммерческой организации

В развернутом виде структура стратегии развития коммерческой организации включает в себя:

- анализ внешней и внутренней среды организации;
- оценка конкурентных позиций и стратегические вызовы организации;
- миссия, цели, видение будущего;
- система приоритетов и целей развития организации;
- система мер по реализации целей и задач стратегического развития;
- управление реализацией стратегии коммерческой организации [3].

Прежде всего, стратегия организации должна сделать возможным успешное экономическое развитие, подразумевающее разработку оптимальной системы финансовых и материальных ресурсов, необходимой для эффективного развития организации. Более того, стратегия в обязательном порядке должна подразумевать развитие инфраструктуры организации, ее интегрирование во внешнюю среду.

Формирование стратегии развития коммерческой организации предполагает применение методологии, состоящей из экономико-математического, социолого-коммуникативного и сценарного подходов.

Экономико-математический подход предполагает сбор и анализ имеющихся статистических данных о функционировании организации, а также оценка содержания планов и программ развития организации.

Реализация социолого-коммуникативного подхода происходит с помощью получения необходимой информации и выявлении вероятных трудностей и перспектив развития анализируемой организации.

Сценарный подход предполагает организацию и проведение качественной и количественной оценки потенциальных вариантов функционирования организации. Этот подход дает возможность диагностировать наиболее потенциальные сценарии развития всех направлений функционирования организации [1].

Исходя из вышеизложенного, формирование стратегии развития коммерческой организации выступает значимым этапом

стратегического планирования развития организации. Именно практика разработки и реализации стратегии развития ком33мерческой организации помогает существенно повысить эффективность процесса управления компанией и обеспечивает целый комплекс благоприятных возможностей, которые активно способствуют преодолению имеющихся проблем развития фирмы, а также способствуют повышению эффективности использования имеющихся у предприятия возможностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахмедова С. А. Формирование стратегии развития предприятий // ТДР. 2014. № 7. С. 49–52/

2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. 3 –е изд. М. : Альпина, 2010. 312 с.

3. Сульповар Л. Б. Управление формированием стратегии развития предприятия // Сервис +. 2016. № 2. С. 83–90.

УДК 334.012.42

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

FEATURES OF ORGANIZATIONAL CHANGES IN A COMMERCIAL ORGANIZATION

Хайрова Регина Ринатовна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: rhayrova@rucoop.ru

Khairova Regina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье представлено исследование особенностей организационных изменений в коммерческой организации. Автором определены причины организационных изменений, их

классификация, выявлены методологические подходы управления организационными изменениями коммерческой организации.

Ключевые слова: коммерческая организация, организационные изменения, структура, инновации, управление.

Abstract

The article presents a study of the organizational changes in a commercial organization features. The author identifies the causes of organizational changes, their classification, identifies methodological approaches to managing organizational changes in a commercial organization.

Keywords: commercial organization, organizational changes, structure, innovation, management.

Высокий уровень неопределенности, динамичности и сложности окружающей экономической среды вынуждает современные предприятия постоянно изменяться. В данных условиях способность предприятия проводить эти изменения, адаптироваться к динамике внешней среды и более того изменять ее, становится важнейшим показателем успешного и конкурентоспособного предприятия. Подобные умения обеспечивают не только конкурентоспособность предприятия, но и его выживание в долгосрочной перспективе.

В настоящее время выделяют следующие основные направления изменения организационных структур:

- в основной структуре – характер и уровень деловой активности, правовая структура, собственность, источники финансирования, международные операции и их воздействие, диверсификация, слияние, совместные предприятия;
- в задачах и деятельности – реализуемые товары и услуги, партнеры, поставщики, новые рынки и т.д.;
- в применяемой технологии – сырье, материалы, техника, технологии, машины и оборудование, процесс производства и управления;
- в управленческих структурах и процессах – разработка новой организационный структуры управления, преобразование старой, ее усовершенствование, реструктуризация и сопутствующие ей

изменения;

- в организационной культуре – формы власти и влияния, лидерство, коммуникации, цели, ценности руководства и персонала, нормы и правила поведения;

- в людях – изменение структуры трудовых ресурсов и их квалификации;

- в эффективности работы организации – изменение применяемых методов оценки деятельности предприятия, экономических, финансовых, производственных и т.д.

Австрийский ученый Й. Шумпетер определяет следующие изменения:

1) разработка новых технологий и технологических процессов, с их последующим внедрением;

2) разработка нового продукта и его выведение на рынок;

3) применение инновационного типа сырья или полуфабриката;

4) изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;

5) осваивание новых рынков сбыта для своей продукции.

Данные направления И. Шумпетер определил еще в 1911 г. Позднее, в 30-е годы, именно он первым применил понятие инновации, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

В конце 60-х годов XX в. Лэрри Грейнер разработал модель процесса успешного управления организационными изменениями. Данная модель состоит из шести этапов.

Модель Лэрри Грейнера, применяется уже достаточно продолжительное время. Но, несмотря на это, она до сих пор актуальна и успешно используется при проведении организационных изменений на современных предприятиях.

Свое видение на процесс проведения организационных изменений представили Франсис Гуияр и Джеймс Келли в своем исследовании «Преобразование организации». Описывая организационные изменения, они предположили, что современная организация аналогична человеческому организму. В результате организация была

рассмотрена как биологический механизм. Авторы данной теории отождествляют современный организации как живых существ, обладающих соответствующими характеристиками: волей, умом и т.д. Организации рождаются, развиваются, болеют, выздоравливают, взрослеют и стареют, мыслят, учатся, работают, делают выбор и т.п. Кроме того каждая из них уникальна и индивидуальна, что определяется комбинацией сделанного выбора и воздействия окружающей среды.

Заслугой Ф. Гуияра и Д. Келли является еще и то, что ими были разработаны конкретные инструменты и методы проведения организационных изменений. Особое место в их видении организационных изменений занимают информационные технологии и метод биореинжиниринга.

Исследование организационных преобразований с позиций биореинжиниринга позволило провести увязку двух систем организации – технологическую и социальную. Особую актуальность данная позиция приобретает в условиях российской экономики. Отечественные предприятия, проводя организационные изменения, зачастую ориентируются лишь на бизнес-процессы, не уделяя должного внимания eq преобразованиям социальных основ организации.

Другой точкой зрения на процесс организационных преобразований, является «кривая перемен», предложенная Джини Даниэль Дак. Суть данной концепции заключается в том, что «организационные изменения могут иметь успех только в том случае, если эмоциональным и поведенческим аспектам уделяется внимания не меньше, чем производственным».

Второй составляющей модели Дж. Дак является предположение о том, что изменения – это последовательность управляемых событий, этапов, которые формируют кривую перемен. Таких этапов или фаз Дж. Дак в «кривой перемен» выделяет пять: застой, подготовка, реализация, проверка на прочность, достижение цели.

Анализ моделей управления организационными изменениями позволяет не только изучить эволюцию теоретических взглядов на организационные изменения, но и выявить основные методологические подходы к управлению ими в рамках соответствующих моделей. В настоящее время теория организационных изменений продолжает развиваться. Она

конкретизируется в рамках все новых концепций и программ организационного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондрашкина И. И. Отдельные механизмы реализации инновационной стратегии: статья // Инновации в образовательной среде : материалы Междунар. науч.-практ. конф. / Саранский кооперативный институт РУК. Саранск, 2015. С. 196–200.

2. Манин П. В., Пьянзина А. П. Особенности проектирования и формирования организационных структур в современном менеджменте // Инновации в образовательной среде : материалы Междунар. науч.-практ. конф. / Саранский кооперативный институт РУК. Саранск, 2015. С.2 15–218.

3. Манин П. В., Пьянзина А. П. Теоретические подходы к управлению реструктуризацией: статья // Инновационные процессы в развитии современного общества : материалы Междунар. заоч.науч.-практ. конф. / Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2014. С. 186–188.

УДК 331.108.26:316.45

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

INNOVATIVE TECHNIQUES IN PERSONNEL MANAGEMENT

Чекунова Александра Олеговна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Chekunova Alexandra
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В данной статье будут рассмотрены инновации и инновационные методики в управлении персоналом.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационный менеджмент, персонал, конкурентоспособность, кадровая политика, инновационные методики.

Abstract

This article will consider the originality of innovation and innovative methods in personnel management.

Keywords: innovation, innovation activity, innovation management, personnel, competitiveness, personnel policy, innovative techniques.

Сегодня общепризнано, что чтобы быть конкурентоспособным, организациям нужно развиваться. В современной политике нововведения очень важны.

Актуальность данной темы состоит в том, происходящие изменения в сфере экономики определяют необходимость обновления в управленческом процессе руководителя предприятия посредством использования инноваций.

Начнем с того, что внедрение нововведений в сферу управления предполагает постепенное обновление методов управления, содержания, посредством чего, в конечном итоге, оказывает влияние на функционирование и конкурентоспособность организации в целом.

Повышение требований к персоналу активизирует поиск методологически проверенных условий внедрения, путей и средств.

Прежде всего, давайте попытаемся понять, что же такое есть «инновация» и как это работает. Хорошо известно, что инновации – использование абсолютно свежего или же улучшение старого продукта, товара или услуги). В свою очередь инноваторская деятельность является совокупностью научных, денежных, технологических мероприятий по созданию, исследованию и широкому распространению в секторе управления нововведений, которая имеет свою направленность на внедрение готовой к реализации продукции с целью повышения конкурентоспособности организации. [2]

Под инновационным менеджментом (управлением) понимается совокупность основополагающих способов и форм управления новаторскими процессами, инновационной работой, занятыми этой деятельностью организационными структурами и их персоналом. Для него свойственны такие признаки, как: постановка определенной цели и выбор стратегии; планирование, определение критерий и организационные инструктивные работы и их выполнение [3].

Инновационные формы в управлении решают задачи по обеспечению организаций сотрудниками, постоянному функционированию нововведений во всех секторах работы, по использованию для введения новшеств, социально-профессионального развития персонала с положительным результатом для сотрудников, а также в целом для фирмы.

Существует множество научно-экспериментальных методик. Примером может послужить система грейдов-вознаграждений, которая обеспечивает наивысшую активность персонала, в том числе публичное признание заслуг и наград; оценка персонального вклада на основании разных видов организационных моделей компетенций; технологии планирования карьерного роста и индивидуального развития каждого члена персонала; эффективной методики обратной связи или карьерного лифта (направление снизу-вверх).

Ещё, между многочисленных инновационных методик работы с кадрами, одну из важных ключевых мест обязаны занимать информационные технологии. В качестве примера можно привести комментарий Яны Рожковой, PR-директора Viber в РФ и СНГ, на обсуждении вопроса топ-мессенджеров для ведения бизнеса: «Каждый третий человек на планете общается с помощью мессенджеров, а означает – бизнес не может стоять в стороне. Мессенджеры предполагают уже готовую платформу с огромной аудиторией, и занять свою нишу нужно до того, как это сделаю конкуренты». Стоит обозначить самую выигрышную сторону, что очень важно, общение в подобных программах не завершается, как телефонный диалог, а продолжает свое существование длительное время, при этом оставаясь всякий раз на связи.

Было бы несправедливо не упомянуть тот факт, что на сегодняшний день бизнес-коммуникация, основаться на таких приложениях как Skype, Viber, WhatsApp и Telegram, взаимодействие через заполнение Google-форм, проведение онлайн конференций, дистанционный контроль трудовой дисциплины, работы и качество персонала. А также активное привлечение кадров в обсуждение важных вопросов и создание портала (сайта) организации. [1]

Из данных исследования абсолютно ясно, что руководители должен помнить, что в XXI веке ключевым конкурентным плюсом предприятия считаются эффективные сотрудники под руководством лидеров фирмы, благодаря системам психологического и психического теста, постоянному обучению, контроль эффективности тренингов, знание о возможностях и интересах сотрудников и увеличения квалификации.

Австралийский эксперт Кит Руперт Мёрдок подчеркивал тот факт, что мир меняется очень и очень быстро. Из этого и следует – быстрый победит медленного. Соответственно, такие организации, которые будут уделять внимание инновационной деятельности и вводить эти самые новшества, без особого усилия обойдут своих конкурентов, которые не воспользовались этим или же вовремя не отреагировали.

Подводя итог, следует отметить, что, безусловно, профессиональные умения менеджера, его способность оперативно принимать решения, способность нацеливать персонал на постоянное развитие, творческий рост, и конечно же, умелое использование новых технологий в управлении кадрами, которые в совокупности позволяют организации получить высокий рейтинг на рынке, занять лидирующие позиции и повысить свою рентабельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Залогина В. В. Использование инновационных методов и подходов в системе управления персоналом на основе передового опыта в промышленно развитых странах // IN SITU. 2016. № 4.

2. Белоконева А. А., Дудкина А. В., Морозова О. А. Инновации в управлении персоналом // Студенческий научный форум : материалы VII Междунар. студенч. электрон. науч. конф. 2014.

3. Марабаева Л. В., Кечемайкин В. Н., Соколов О. А. Основы инновационного менеджмента. Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2004.

УДК 338.242:316.45

ТИПЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

TYPES OF ENTERPRISE INNOVATIVE BEHAVIOR

Чекунова Александра Олеговна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Chekunova Alexandra
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В данной статье будут рассмотрены типы инновационного поведения предприятий.

Ключевые слова: инновационное поведение, инновации, новатор, конкурентоспособность.

Abstract

This article will consider the types of innovative behavior of enterprises.

Keywords: innovative behavior, innovation, innovator, competitiveness.

В настоящее время каждой организации необходимо гибко реагировать на происходящие в обществе изменения, что в свою очередь оказывает влияние на структуру и содержание ее

деятельности в целом. Каждое предприятие выступает сложной совокупностью огромного числа элементов, которые взаимосвязаны между собой (содержание деятельности, материально-техническая база, кадры и т.д.).

Уровень результативности достигаемых целей для предприятий зависит от оптимальной формы организации фирмы. В решении задачи существенную роль играют теоретические исследовательские работы известных экономистов, что формируют научно-методологический фундамент проектирования конкурентоспособных промышленных структурных элементов [3; 4]. Для идентификации типов стратегического конкурентного поведения компаний на инновационном рынке чаще всего используется классификация Л. Г. Раменского, предусматривающая четыре варианта инновационного поведения в соответствии с их целями: виоленты, патиенты, коммутанты и эксплеренты. [1; с. 183].

В свою очередь похожую версию классификаций предложил швейцарский экономист Х. Фризевинкель, приводящий аналогию состязательного инновационного поведения компаний с поведением в животном мире. Виоленты сравниваются с гордыми львами/могучими слонами / неповоротливыми бегемотами; патиенты в свою очередь с хитрыми лисами; коммутанты – это серые мыши, а эксплеренты – ласточки или первые ласточки [2; с. 262].

Нельзя не согласиться, что классификации Л. Г. Раменского и Х. Фризевинкеля хорошо сходятся.

Виолентная (или силовая) стратегия характерна для компаний с крупным финансовым капиталом, массовым производством, большой численностью сотрудников и подразделений. Главные отличия такого поведения – большие расходы на производство, маркетинг и сбыт (что требует серьезные денежные инвестиции). Продукция виолентов высококачественная с доступными ценами, что редко для фирм с массовым производством. Примером фирм-виолентов выступают автомобили «Toyota», «Chevrolet», холодильники «Siemens», «Electrolux».

Гордый лев, могучий слон и неповоротливый бегемот – этапы эволюционного развития предприятия с виолентным типом поведения. Стоит заметить, что с пришествием времени потенциал роста сегмента рынка динамичного развития «льва» имеет

тенденцию с снижением, и он занимает позицию «могучего слона», а с падением динамизма, «слон» превращается в «неповоротливого бегемота».

Патиенты («хитрые лисы») основываются на моду и рекламу, удовлетворяющие малый процент рынка спроса (в зависимости от потребностей). Стратегия данного поведения гласит, что качество товара вполне оправдывает высокую стоимость. Несмотря на это, главным минусом выступает критичная зависимость от динамики кривой спроса. Таким образом, истощая свои ресурсы.

Коммутантная или соединяющая стратегия удовлетворяет потребительский спрос быстро изменяющиеся, кратковременные нужды потребителей в товарах и услугах. Лозунг коммутантов: «Вы доплачиваете за то, что мы решаем ваши проблемы!». Достаточно повышенная гибко-способность компаний-коммутантов позволяет им удерживаться на своих местах в конкурентной борьбе, иными словами, они научены адаптации и изменению. Умение удовлетворять потребности, способность к «выживанию» на рынке, придаёт большую значимость, связывая экономику в единое целое. Коммутанты предагают услуги за более низкие цены (в западной практике – в 1,5 – 2 раза, в РФ – еще ниже) на уровне снижения спроса на инновационную продукцию. Такое поведение характерно для многих частных российских фирм.

Весомым отрицательным содержанием данного поведения выступает самая высокая ликвидация. Половина коммутантов разоряется через 2–3 года после образования, так как напрямую зависит от изменений политического и экономического курса страны. Легкий вход в бизнес и легкий выход для коммутантов – обычное дело.

Организации – эксплеренты, так называемые «ласточки», являются первопроходцами в радикальные нововведения, они сосредоточиваются на первооткрывательской деятельности, опережая таким образом своих соперников во внедрение на рынок принципиальных новых технологий. Предприятия с эксплерентным поведением отличаются своим высококвалифицированными сотрудниками, своей чёткой постановкой цели, проектно-управленческой структурой, преданностью идеям, большими

денежными и ресурсными расходами на НИОКР. Также положительными предпосылками использования такой стратегии является: отсутствие аналогов данной продукции, технологии, услуг и др; наличие потенциального спроса у потребителя на предлагаемые новшества. Девиз эксплереитов: «Лучше и дешевле, если получится». К ним относятся ПК «Apple», «Зенит», «Осборн», биотехнологии (Genentech) и другие.

Ниже, на рисунке 1, представлена матрица «Издержки – потребительная ценность» для нахождения стратегии инноваторов. Что в свою очередь демонстирует, что сложнее всего фирмам-эксплерентам, т.к. им для продолжения жизни приходится одновременно повышать качество товаров и снижать их стоимость. Коммутанты и патиенты, оставляют на том же уровне издержек, при сохранении показателей производства, повышают качество потребительских товаров, внедряя инноваций. Виоленты внедряют инновации в совершенствование технологий, организацию труда, производства и др. Фирмы, не сделавшие это своевременно, оказались позади – рынок в соответствии с объективным законом конкуренции их задавит или вытеснит.

Рис. 1 – Матрица «Издержки — потребительная ценность» для нахождения стратегии инноваторов [3]

Таким образом, по типу инновационного поведения, организации могут быть виолентами, патиентами, эксплерентами и коммутантами. То, какой тип инновационного поведения выбирать организации, зависит, во-первых, от её размера, отрасли, в которой функционирует организация, продукции, а, во-вторых, от ситуации на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гугелев А. В. Инновационный менеджмент : учебник. М. : Дашков и К^0, 2007.
2. Браун Р. Инновационная деятельность: природа и сущность / Пер. с нем. М. : Зарубежная литература, 2012. 262 с.
3. Марабаева Л. В., Кечемайкин В. Н., Соколов О. А. Основы инновационного менеджмента. Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2004.
4. Макаркин Н. П., Шаборкина Л. В. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 1997. 80 с.
5. Фатхутдинов И. Р. Инновационный менеджмент : учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. 6-е изд. СПб. : Питер, 2012. 448 с.

УДК 338.242:316.45:339.137

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ

FORMING COMPETITIVENESS OF A BUSINESS ORGANIZATION BASED ON INNOVATIVE MANAGEMENT MECHANISMS

Чекунова Александра Олеговна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Chekunova Alexandra
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В данной статье через понятие инновации, определена роль инновационных механизмов управления на формирование конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности.

Abstract

This article reveals the concept of innovation, defines the role of innovative management mechanisms for the formation of enterprise competitiveness.

Keywords: innovation, innovation process, competitiveness, competitiveness factors.

В современных рыночных отношениях непрерывно возрастает роль инновационных механизмов (технологий) в обеспечении конкурентоспособности предприятия.

В экономической литературе на сегодняшний день представлено три ключевых подхода к определению понятий «конкурентоспособность предприятия». Во-первых, как конкурентоспособность товаров и услуг, во-вторых, как эффективность хозяйственной деятельности и, наконец, как конкурентоспособность бизнес-моделей.

Как правило, основным показателем деятельности организации является конкурентоспособность, которая в свою очередь выражается относительным показателем, сравнивающим типичные показатели фирм-конкурентов или же идеальных (эталонных) компаний. Кроме того, это еще и динамичный показатель, который зависит от внешних и внутренних факторов бизнес-среды [6, 7].

Для того, чтобы устойчиво держаться на рынке, компаниям нужно внедрять новые методы ведения их деятельности. Одним из весомых показателей, влияющие на конкурентоспособностъ считается

применение различных инноваций, что повышает производственный, научный, технический, финансовый, социальный показатели деятельности.

Проанализировав множество терминов инновации (новшеств), можно сделать вывод, что под «инновацией» понимается конечный результат (процесс) внедрения нового или усовершенствованного продукта (услуги), начинающего давать экономический эффект.

Роль инноваций трудно переоценить. Функции охватывают все стороны жизни общества (экономические, социальные). В долгосрочной перспективе без инновационных механизмов невозможно дальнейшее экономическое и культурное развитие.

Из всех типов новшеств (инноваций) управленческие почти не привлекали внимание специалистов. Совершенно очевидно, это связано с тем, что введение технических, технологических инноваций даёт ощутимые и измеримые конкурентные преимущества предприятию.

В своей работе инновации рассматриваем как изменения в развитии функционировании для повышения показателя реализации функций, которые основываются на новых знаниях для данного предприятия. Именно с управленческими инновациями обеспечивается эффективная настройка внутренней среды организации в соответствии с показателями динамики внешней среды.

Необходимо отметить, что для формирования конкурентоспособности организации в рамках современной действительности просто необходимо сформировать адекватный управленческий механизм. Такого рода механизм выступает как осуществление управленческих инноваций.

Механизмы инновационного управления подразделяются на информационный механизм, предусматривающие достижение наиболее конкурентных результатов во всех областях своей деятельности предприятия; структурный механизм полагается на поддержание организационных форм, значительно соответствующие динамике и структуре фирм и наконец, механизм принятия решения, то есть поиск, отбор и внедрение инноваций,

которые необходимы для развития наиболее ценных способностей организации.

Подводя итоги вышесказанного, можно сделать вывод, что именно инновационное управление направлено на повышение конкурентоспособности фирмы; повышение рентабельности, увеличение капитализации компании. Инновационные механизмы управления позволяют решать задачи, которые ранее вообще не поддавались в структуре управления. Например, можно оценить результативность менеджеров и их вклад в результаты деятельности организации для установления соответствующей оплаты труда. Ключевой определяющей частью инновационного управления считается создание свежей продукции, информации, умственных ценностей. Оно связано с готовностью предпринимателя по собственной воле взять на себя риск, т.е. принять экономическую, моральную и социальную обязанность, который обязан доставить денежный доход и собственное удовлетворение в достигнутом.

Таким образом, выживаемости субъектов рынка в конкурентной борьбе способствует инновационная деятельность (инновационные механизмы управления). Конкуренция и инновации диалектически взаимосвязаны и дополняют друг друга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Стратегический менеджмент : учебник. М. : Гардарики, 2015. 528 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм, демократия. М. : Эксмо, 2014.

3. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией : учебник для вузов. М. : Русская Деловая Литература, 2015.

4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : учебник / Пер. с англ. М. : Дело ЛТД, 2010. 701 с.

5. Александров А. К. Конкурентоспособность предприятия (фирмы) : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2016. 370 с.

6. Марабаева Л. В., Горин И. А. Особенности управления конкурентоспособностью российских предприятий в условиях глобализации социально-экономических процессов // Вестник

Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 18. С. 113–122.

7. Марабаева Л. В., Сысоева Е. А., Шилкина Т. Е. Направления повышения эффективности управления технологическим развитием энергетической компании // Финансовая экономика. 2019. № 1. С. 85–88.

УДК 346.546:334.716 (470.345)

СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

STRATEGY OF COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL COMPLEX OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Четайкина Юлия Вячеславовна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. Россия. Саранск.
E-mail: uchetajkina@rucoop.ru

Chetaykina Yuliya
Russian University of Cooperation, Saransk Cooperative Institute (branch). Russia. Saransk

Аннотация

Статья посвящена проблеме реализации стратегии конкурентоспособности организаций и предприятий промышленности Республики Мордовия. Отмечается, что основными стратегическими приоритетами социально-экономического развития Республики Мордовия являются развитие электротехнического (включая светотехнический), вагоностроительного и агропромышленного кластеров, транспортно-логистического и энергетического комплексов. Конкурентоспособность – это показатель, характеризующий состояние современной экономики, возможные перспективы ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: стратегия конкурентоспособности, организация конкурентных преимуществ, промышленный комплекс Республики Мордовия.

Abstract

The article is devoted to the problem of realization of competitiveness strategy of organizations and enterprises of industry of the Republic of Mordovia. It is noted that the main strategic priorities of socio-economic development of the Republic of Mordovia are the development of electrical (including lighting), car building and agro-industrial clusters, transport, logistics and energy complexes. Competitiveness is an indicator that characterizes the state of the modern economy, the possible prospects for its further development.

Keywords: competitiveness strategy, organization of competitive advantages, industrial complex of the Republic of Mordovia

Понятие экономическая «стратегия» – это получения прибыли в будущем, реализация плана и распределение имеющих у организации ресурсов.

При составлении стратегического плана необходимо выявить имеющие возможности и риски со стороны внешней среды организации, оценку возможных альтернатив среды, а также оценить все сильные и слабые стороны организации и наличие ресурсов.

Существует множество различных видов стратегий организации, но в основе любой стратегии должны лежать конкурентные преимущества. Конкурентным преимуществам относятся производство, сбыт, научные разработки, маркетинг, финансы, управление персоналом и др. Данной проблеме посвящали работы многие отечественные и зарубежные учёные, среди них Р. А. Фатхутдинов, Г. Л. Азоев, М. Портер, А. Ю. Юданова, А. Д. Немцев, Д. Риккардо. Все авторы, изучающие категорию «конкурентоспособность», формулировали собственные определения, при этом подходили к изучению данного понятия с разных сторон, выделяя различные факторы, влияющие на конкурентоспособность, а также предлагали различные методики ее оценки [1].

Развитие производственной деятельности и сбыт продукции, создаваемой организацией, должны оцениваться не только размером, величиной или суммой полученного результата, но и получения эффективного результата. Для достижения эффективности производства необходимо выбор и внедрение конкурентоспособных вариантов производства, т.е. приобретения инновационных технологий.

Конкурентоспособность стала важнейшим показателем, характеризующим состояние современной экономики, возможные перспективы ее дальнейшего развития. Разработка стратегии, повышения конкурентоспособности является не особенностью отдельных ведущих организаций, а объективной необходимостью всех хозяйствующих субъектов, стремящихся к перспективному развитию и сохранению устойчивого положения. Необходимость быстрого реагирования и адаптации к изменяющимся рыночным условиям требует от руководства предприятия овладения современными методами и инструментами обеспечения и повышения конкурентоспособности предприятия, а также формирования его конкурентных преимуществ [2 с. 65].

В процессе проведения исследования заметно то, что не во всех организациях присутствует стратегичность, что и приводит к слабой конкуренции в рыночной борьбе. В данной ситуации можно сделать такой анализ, что, организации не планируют видеть свою деятельность в будущем. Сегодняшние предприятия без конкурентных возможностей не могут достигать высоких результатов и перспектив.

Рассмотрим стратегическое развитие промышленных организаций на примере Республики Мордовия, где проводится постоянный контроль со стороны руководства не только организаций, но и республики в целом. Регион относится к аграрно-инду-стриальному типу регионов РФ и обладает значительным производственно-экономическим, научным и интеллектуальным потенциалом. Ее конкурентными преимуществами являются: выгодное географическое положение, близость к основным центрам потребления продукции, развитые производственная и социальная инфраструктура, а также системы информационных технологий и коммуникаций.

Основными стратегическими приоритетами социально-экономического развития Республики Мордовия являются развитие электротехнического (включая светотехнический),

вагоностроительного и агропромышленного кластеров, транспортно-логистического и энергетического комплексов, туристско-рекреационной сферы, усовершенствование информационно-телекоммуникационной инфраструктуры.

Промышленный комплекс республики в 2018 году показал положительную динамику прежних лет, выпуск продукции увеличился по сравнению с прошлым годом на 8,7 %. По итогам 2018 года обеспечен наибольший рост по сравнению с прошлым годом: в вагоностроении –192 %; в обработке древесины – 141 %; в производстве химических веществ и продуктов – 135 %; в производстве металлических изделий -127 %. В настоящее время я наиболее инновационно активные предприятия – светотехнической, кабельной отрасли, приборостроении: «Оптиковолоконные системы», «Хелиос–Ресурс», «Рефлакс-С», «ЭМ-КАБЕЛЬ», «ЭМ-КАТ», «Саранский телевизионный завод», «Сарансккабель–Оптика», «Электровыпрямитель» [3].

В Указе Президента России «О национальных целях и стратегических задачах развития до 2024 года» поставлена важная задача – обеспечить рост не сырьевого экспорта. Промышленная продукция республики является её основным экспортным товаром и поставляется в 60 стран мира. Более 90 % экспортируемых товаров из Мордовии произведены на промышленных предприятиях республики: машиностроительная и химическая продукция, металлы и изделия из них, древесина и целлюлозно-бумажная продукция и прочее.

В 2018 году объем поставок нашей продукции за рубеж увеличился на треть по сравнению с прошлым годом. Наибольшая доля приходится на поставки железнодорожной техники и кабельной продукции в 16 стран мира, в том числе в Китай, США, Израиль, Индию, Австрию. На экспорт, в основном, идут волоконно-оптические, контрольные и силовые кабели, в том числе из сшитого полиэтилена, кабели связи, а также катанка. Объем поставок в прошлом году увеличился более чем на 20%.

Подготовка кадров, поддержка молодых специалистов – это сейчас один из важнейших вопросов для решения задачи дальнейшего развития республиканской индустрии. На современном этапе квалификация работника становится ключевым фактором роста произво-дительности. Необходимо подготовить специалистов инженерных профессий: конструкторах, технологах, металлургах, механиках, энергетиках.

Новые прорывные ориентиры перед нами ставит Указ Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах развития до 2024 года». Одним из ключевых направлений в указе является создание цифровой экономики. В этой связи можно сказать, что и в промышленной отрасли должен увеличиться спрос на специалистов в области IT и связанных с ними: инженеров-конструкторов, инженеров – программистов, системных администраторов, администраторов баз данных и прочих.

Сегодня стоит очень важная задача перед республикой – обеспечение роста благосостояния работников промышленных предприятий и заработной платы. Руководство республики планирует обеспечить увеличение доходов в первую очередь за счет роста производительности труда, модернизации и автоматизации производства, применения современных технологий не только производства, но и организации труда. Также нарастить к 2024 году экспортный потенциал промышленного комплекса республики не менее. чем на 80 %.

ЛИТЕРАТУРА

1. Немцев А. Д. Стратегия формирования конкурентоспособности машиностроительной продукции. Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2007. 314 с.

2. Дубинина Н. А. Подходы к формированию конкурентной стратегии предприятия // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2016. № 2. С. 65–71.

3.Официальный сайт Правительства РМ. URL: http://www.e-mordovia.ru/

4. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент. М., 2016.

УДК 331.108.2:338.24 (470.345)

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА НА ОАО «КРАСНОСЛОБОДСКИЙ РАДИОЗАВОД» И ОЦЕНКА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

PERSONNEL POLICY ON OJSC "KRASNOSLOBODSKAYA BUILDING PLANT" AND THE EVALUATION OF ITS EFFECTIVENESS

Чиранова Татьяна Ивановна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tchiranova@rucoop.ru

Chiranova Tatyana
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается кадровая политика ОАО «Краснослободский радиозавод».

Ключевые слова: кадровая политика, организация, персонал, управление персоналом, мотивация.

Abstract

The article deals with the personnel policy of JSC "Krasnoslobodsky radio plant".

Keywords: personnel policy, organization, personnel, personnel management, motivation,

Целью деятельности любого предприятия является получение максимальной прибыли. Это возможно только при условии наличия у персонала определенных характеристик, позволяющих за определенное вознаграждение выполнять работу с максимальной отдачей [1, с. 102]. Но развитие таких характеристик, прежде всего, профессиональных компетенций, требует долгосрочной системной

работы с персоналом, что, в свою очередь, предполагает формирование эффективной кадровой стратегии и кадровой политики [5].

Формированием направлений кадровой политики ОАО «Краснослободский радиозавод» занимается генеральный директор, совместно с начальником отдела кадров.

К основным задачам кадровой политики ОАО «Краснослободский радиозавод» следует отнести:

– формирование оптимального и стабильного состава работников предприятия, а также создание кадрового резерва;

– создание действенной системы персонала, по привлечению и удержанию сотрудников;

– поддержание трудовой дисциплины предприятия;

– развитие системы по подготовке и переподготовке сотрудников;

– создание и улучшение корпоративной культуры предприятия, борьба с плохим социально-психологическим климатом в коллективе.

Кадровую политику ОАО «Краснослободский радиозавод» можно охарактеризовать как реактивную, так как руководство организации старается отслеживать причины и последствия негативных моментов, которые связаны с сотрудниками. Руководство организации волнуют такие проблемы, как периодическое возникновение конфликтных ситуаций, неудовлетворенность работников условиями труда, недостаток квалифицированных кадров.

В ОАО «Краснослободский радиозавод» уделяется большое внимание развитию персонала, ведь качественная профессиональная система обучения и развития сотрудников позволяет эффективно исполнять персоналу его задачи, мотивирует его на качественную работу и поддерживает квалификацию сотрудников на уровне, который отвечает необходимым требованиям, которые определяются спецификой работы предприятия.

С учетом стратегии развития персонала и потребности в обучении ОАО «Краснослободский радиозавод» разрабатываются перспективные и текущие годовые планы обучения работников предприятия. Чтобы осуществлять это планирование необходимо проводить систематический мониторинг потребности предприятия

в кадрах определенного уровня, а также конкретного профиля подготовки структурных подразделений.

Обучение работников состоит из следующих видов работ [2, с. 150]:

– профессиональная подготовка персонала;

– профессиональная переподготовка персонала;

– поддержание и повышение квалификации персонала;

– аттестация руководителей и специалистов.

С целью повышения качества персонала ОАО «Краснослободский радиозавод» были заключены договора на оказание образовательных услуг с учреждениями Республики Мордовии, в рамках которых работники проходили обучение, переобучение и повышение квалификации в соответствии с требованиями, которые предъявляются к специфике работы предприятия.

Эффективность функционирования персонала во многом зависит от его мотивации, которые помимо материальной заинтересованности включает потребность в успехе [6]. Поэтому в ОАО «Краснослободский радиозавод» осуществляются некоторые меры для мотивации персонала:

– проводятся совещания для обсуждения вопросов заинтересованности персонала в результатах труда;

– создаются условия для приобретения новых знаний, обучение в учебных заведениях и переподготовка;

– обеспечивается стабильность рабочего места.

Но главным мотивом трудовой деятельности остается оплата труда [3, с. 50]. Порядок оплаты труда регулируется Положением об организации оплаты и стимулирования труда работников ОАО «Краснослободский радиозавод» в полном соответствии с действующим законодательством РФ в сфере оплаты труда и действующим трудовым договором. Заработная плата выплачивается работникам ОАО «Краснослободский радиозавод» своевременно, в соответствии со сроками, указанными в трудовом договоре.

Заработная плата работника ОАО «Краснослободский радиозавод» включает:

– месячная тарифная ставка (оклад);

– доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам;

– выплаты стимулирующего характера.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что система мотивации и стимулирования на ОАО «Краснослободский радиозавод» является однообразной и скудной. Она в основном ориентирована на материальное стимулирование, в то время как существует более разнообразные мотивационные стимулы.

В результате анализа системы управления человеческими ресурсами в ОАО «Краснослободский радиозавод» было выявлено, что рассматриваемое предприятие имеет недостаточно проработанную кадровую политику, устранение выявленных проблем позволит повысить эффективность его работы.

Основной проблемой в ОАО «Краснослободский радиозавод» является прослеживающаяся тенденция «старения» кадров. Основная доля работников ОАО «Краснослободский радиозавод», это лица со стажем работы от 10 лет и более. Кадровая политика предприятия должна быть направлена на привлечение молодых сотрудников. Человеческий потенциал – это одновременно цель и средство общественного прогресса [4, с.40].

В заключении следует сказать, что под кадровой политикой ОАО «Краснослободский радиозавод» подразумевается совокупность мероприятий, которые направлены на объединение целей предприятия и личностных целей работников. Для того, чтобы сохранить на предприятии высококвалифицированные, ценные кадры, руководство ОАО «Краснослободский радиозавод» использует дополнительные стимулы в виде социальных благ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гнездовский Ю. И., Поварич И. П. Проблемы организации оплаты труда в современных условиях. М. : Финансы и статистика, 2015. 124 с.

2. Самоукина Н. Мотивация персонала как проблема // Управление персоналом. 2016. № 7. 360 с.

3. Шапиро С. А. Мотивация и стимулирование персонала : учебник. М. : Дело, 2015. 310 с.

4. Зотова Е. В., Катайкина Н. Н. Концептуальные основы понятия «Человеческий потенциал» в условиях экономического развития // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2015. № 3. С.36-43.

5. Сазанова М. Ю., Марабаева Л. В. Особенности стратегического управления персоналом в России // Системное управление. 2013. № 4 (21). С. 31.

6. Марабаева Л. В. Содержание и мотивационные условия эффективного управления формированием команд на предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф.; СКИ РУК. 2018. С. 286–291.

УДК 346.546:338.24

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

MARKETING ELEMENTS USAGE IN BUSINESS STRATEGY REALISATION IN THE ENTERPRISE

Шевцов Егор Олегович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Shevtsov Egor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается реализация элементов комплекса маркетинга на конкретном российском предприятии и их влияние на формирование бизнес-стратегии.

Ключевые слова: комплекс-маркетинга. бизнес-стратегия, товар, цена, продвижение, agile-менеджмент.

Abstract

The article considers the complex marketing elements realization at the Russian enterprise and their influence to business strategy formation.

Key words: marketing complex, business –strategy, product, price, promotion, agile-management.

Изучение и применение элементов маркетинга организациями в своей деятельности становится необходимостью. Управление маркетингом ориентировано в первую очередь не на то, что освоено легко и привычно, а на то, что востребовано рынком. Управлять следует, в первую очередь, комплексом маркетинга. Успех концепции комплекса маркетинга в ее оригинальном варианте, включающим четыре контролируемые переменные, на которые может влиять фирма **(**товар, цена, место продажи и продвижение.)

Все составляющие комплекса маркетинга взаимосвязаны. Маркетолог управляет созданием товара с определенными потребительскими характеристиками, назначает розничную цену, выбирает место продажи и каналы доставки товара, информирует потенциального покупателя о преимуществах товара и убеждает совершить покупку. В современных условиях высокой конкуренции компании вынуждены искать скрытые резервы для создания конкурентных преимуществ своей продукции. Эти резервы и сосредоточены в основных элементах комплекса маркетинга.

Все это и обуславливает актуальность использования комплекса маркетинга в реализации бизнес-стратегии. «Маркетинговая система управления коммерциализацией дифференцирует стратегическое управление, основанное на маркетинговых исследованиях и оперативное управление, в основе которого лежит комплекс маркетинга» [1].

В переводе на доступный язык теория 4Р звучит так: если производить правильно разработанный товар, продавать его по соответствующей цене в соответствующем месте и сопровождать это грамотной информационной рекламой, то клиенты обязательно найдутся в большом количестве и проблем со сбытом не будет. Наука пока не выработала единых методических основ полной и всесторонней оценки эффективности маркетинга, доступной для практического использования в реальной повсеместной аналитической работе организаций. Проанализировав различные определения и формулировки, мы выбрали методологический поход Бондарева А. А. – эффективность управления комплексом маркетинга– это степень использования инструментов маркетинга в совокупности со средствами и возможностями предприятия. В стоимостной форме эта

характеристика может быть оценена отношением коммерческих результатов и затрат на маркетинговую деятельность.

Исследование проводилось на Птицефабрике «Авангард» – наиболее крупном и успешно развивающееся агропромышленном предприятии Республики Мордовия. Анализ макро и микросреды ООО «Авангард» показал, что птицефабрика обладает большим потенциалом, который в полной мере может быть использован при грамотном соотношении своих сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей. В частности, мы бы порекомендовали предприятию обратить внимание на квалификацию персонала, а также постоянно отслеживать изменения цен на продукцию своих конкурентов. Оценка комплекса содержит следующее:

Товар. ООО «Авангард» выпускает 20 наименований продукции в 4 товарных группах, а именно яйцо, мясо птицы, живая птица и яичный порошок. Проведенный нами анализ Бостонской матрицы позволил сделать следующие выводы:

-Товары, способные обеспечивать компанию свободными денежными ресурсами для возможности инвестирования в развитие бизнеса. (звезды и дойные коровы) – яйцо и яичный порошок. Об этом говорят и средние темпы роста продаж. Объем продаж яйца в 2018 вырос почти в 2 раза по сравнению с 2015 годом, финансовый результат на единицу продукции 2018-0, 84 рубля, себестоимость 1 десятка яиц-48,38, при средней цене реализации по году -54,04. Продажа яичного порошка пока убыточна – минус 169 рублей с каждого кг, но темпы роста данной продукции определяет, как товар «звезда». Данное предприятие единственное на европейской части РФ.

-Товаров, находящихся на стадии внедрения на рынок и на стадии роста, нуждающихся в инвестировании и способных обеспечить будущую стабильность и устойчивость компании (вопросительные знаки) –мясо птицы. Объем продаж вырос с 2016 по 2018 на 10 %., хотя финансовый результат пока убыточен – минус 139 рублей с каждого кг. Этот связано с инвестициями в закупку голландского оборудования.

Управленческие решения в комплексе маркетинга на уровне «Товар»:

- разработка упаковки как дополнительный стимул для принятия потребителем решения о покупке, носитель адресного обращения, а также обеспечения логистики.

- формирование и продвижение торговой марки.

Цена

Наше исследование показало, что на ООО «Авангард» цены несколько выше, чем у ее конкурентов. Это обосновано тем, что рынок, на котором функционирует предприятие, является однородным. Поэтому предприятию приходиться акцентировать внимание потребителей на отличительных особенностях своей продукции, что в свою очередь приводит к дополнительным расходам и тем самым отражается на ценах.

Управленческие решения в комплексе маркетинга на уровне «Цена»

- Ценообразование для различных каналов продаж – Отдел маркетинга должен разработать разные цены для разных звеньев сбытовой цепи, для разных поставщиков, например, скидки за объем, бонусы для крупных оптовиков.

Место продажи

В 2016–2018 годах предприятие реализовало продукцию более чем на 10 региональных рынках, основными из которых по данным 2016 года являются: по яйцу – Республика Мордовия – 30%, 70% – Московская Пензенская Воронежская и Нижегородская области. По мясу кур – процент местного оседания 20. Из иногородних потребителей более 45 % вывозится в г. Коломна Московской области. Изучение спроса и активное продвижение производимой продукции позволило найти новых покупателей в г. Волгограде и г. Кузнецке.

Управленческие решения в комплексе маркетинга на уровне «Место продаж»

Выбор оптимальных каналов дистрибуции

- крупные торговые сети, продуктовые магазины у дома, рынки, специализированные магазины;
- электронная коммерция;
- прямые продажи или сетевой маркетинг.

Продвижение

Мы определили, что в качестве средств маркетинговых коммуникаций предприятие ведет выставочную деятельность,

использует стимулирование сбыта. Однако заметили, что рекламная деятельность не осуществляется. Поэтому, мы разработали рекламную стратегию для ООО «Авангард». По нашему мнению, это приведет к увеличению прибыли и к реализации уже готовой продукции, имеющейся на складах птицефабрики.

Следует отметить, что возможности проведения рекламной кампании у ООО «Авангард» существенно ограничены. Это предприятие не может себе позволить выделять на рекламу средства, сравнимые с рекламными бюджетами крупных предприятий, представленных на кондитерском рынке России. Как вариант реализация концепции интернет – маркетинга.

Применение интернет – маркетинга предоставляет возможность привлечь потенциальных клиентов предприятия путем грамотной организации системы продвижения в новейших электронных информационных коммуникациях, что позволяет увеличивать объем продаж, создать новые каналы распределения, повышать имидж.

Управленческие решения в комплексе маркетинга на уровне «Продвижение»

- стратегия PR и event-маркетинг
- медиа-стратегия бренда.

Опыт работы предприятия показал «минусы» в маркетинговой деятельности, что отражается на эффективности общей стратегии. Финансовый результат предприятия зависит так как умеем договариваться: установление связей с партнерами, формирование прочных отношений. Это технология Agile – продажи – люди и взаимодействия важнее процессов и инструментов! Готовность к изменениям важнее утвержденных регламентов и отработанной техники продаж.

Таким образом, для совершенствования управления комплексом маркетинга на ООО «Авангард» можно предложить: увеличение конкурентных преимуществ предприятия, концентрация усилий на дальнейшее интегрирование в отрасль пищевой промышленности, совершенствование ассортиментной политики предприятия и формирование собственной торговой марки, использование гибкой методологии Agile в стратегии продаж. разработать отдельные краткосрочные KPI, которыми можно корректировать достижение результатов Agile команды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондрашкина И. И., Манин П. В., Солдаткина С. М. Разработка маркетингового механизма управления процессом коммерциализации высокотехнологичных проектов организации // Финансовая экономика. 2018. № 9. Ч. 4. С. 361–364.

К началу раздела

К содержанию

УДК 338.121

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

DIGITAL ECONOMY IN RUSSIA AS A MAJOR FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

Архипова Галина Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: galina.arh.359@yandex.ru

Arkhipova Galina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается вопрос, что такое цифровая экономика и как ее необходимо развивать? Анализируется мнение экспертов ведущих компаний мира и делается обобщенный вывод.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, цифровая трансформация.

Absract

The article considers the question of what a digital economy is and how it should be developed. It analyzes the opinion of experts from leading companies in the world and makes a generalized conclusion.

Keywords: digital economy, digitalization, digital transformation.

В последнее десятилетие мы все чаще становимся не только свидетелями, но и участниками большой информационной революции, результатом которого является процесс цифровизации экономики. **Идеей цифровой трансформации охвачен уже весь мир. Рассмотрим мнения экспертов ведущих компаний мира**

на вопрос о том, что означает «цифровизация» и как её нужно развивать?

Сергей Шерстобитов, генеральный директор ГК Angara, считает: «Цифровизация – система экономических отношений, которая основана на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий. Для быстрого роста цифровой экономики необходимо развивать национальный ИТ-сектор, стимулировать создание инновационных технологий, сотрудничать для их развития на международном уровне. Необходимо создавать такие условия, чтобы молодые талантливые специалисты не только не уезжали из страны, но и те, кто уехал, начали возвращаться» [1].

Олег Золотых, управляющий директор Luxoft Eastern Europe, считает: «Цифровая экономика – это одна из глобальных сетей экономических и социальных мероприятий, которые реализуются через такие платформы, как интернет, а также мобильные и сенсорные сети. По сути, это модель экономики, которая основана на возможностях, которые предоставляет доступ в Интернет. А это возможности повысить производительность труда, конкурентоспособность компаний, снизить издержки любого производства. В эпоху цифровой экономики потребности человека могут удовлетворяться гораздо лучше. Для успешного функционирования цифровой экономики необходимы три элемента – инфраструктура (доступ в Интернет, ПО, телекоммуникации), электронный бизнес (ведение хозяйственной деятельности через компьютерные сети), электронная коммерция (дистрибуция товаров через интернет). Цифровой мир сегодняне спрашивает готов ли ты к изменениям – мир меняется глобально. Продукты цифровой экономики становятся катализаторами позитивных изменений во всех без исключения сферах» [1].

Максим Болышев, заместитель директора департамента банковского ПО RS-Bank компании R-Style Softlab считает: «С моей точки зрения цифровая экономика – это модель взаимодействия всех участников экономических процессов, которая основана на использовании современных электронных каналов связи и способов учета и хранения информации, с использованием электронного документооборота. Цифровая экономика невозможна без участия

государства, но на изменения законодательства, и на решение таких вопросов может потребоваться не один год» [1].

Дмитрий Леванков, директор по развитию бизнеса dodidone считает: «Цифровая экономика – это создание, потребление и управление ценностью, связанной с цифровыми продуктами, услугами и активами в организациях. Успех развития цифровой экономики зависит от того, насколько слаженно и государственный, и корпоративный сектор будут двигаться в сторону цифрового будущего» [1].

Владимир Малыгин, директор по маркетинговой стратегии Huawei в России считает: «На мой взгляд, экономику можно назвать цифровой, когда все бизнес-процессы организованы в режиме онлайн, а эффективность обеспечивается информационно-коммуникационными процессами. Главное, что необходимо – активные пользователи, апологеты и проповедники информационной культуры труда и быта, желающие быть эффективными, не мыслящие себя вне «цифрового» мира. Без них технологии останутся бесполезным металлом в коробках» [1].

Таким образом, можно сказать, что цифровая экономика – это экономика, которая основана на новых бизнес-моделях, которые объединяют физический мир и цифровой. Это единственно возможная экономика, которая стремительно меняет мир, мигрируя именно в «цифровом» направлении. Практика показывает, что сейчас ни одна отрасль хозяйственной деятельности не обходится без «компьютеризации», а рост эффективности практически всегда связан с автоматизацией и реализацией тех самых информационно-коммуникационных процессов и цифровойтрансформации. Специалистам, чтобы остаться востребованными в этой стремительно меняющейся реальности, придется обладать главными компетенциями для цифрового мира – способностью гибко мыслить, уметь принимать, быстро изменять и воплощать в жизнь новое. Переход к цифровой экономике в России предусматривает комплексные изменения и является главным фактором экономического роста [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бит. Бизнес & Информационные технологии. М. : Положевец и партнеры, 2019. № 2.

2. Юдина Т. Н. Осмысление цифровой экономики // Теоретическая экономика. 2016. № 3.

3. Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения // Профессиональная наука. 2018.

УДК 338.33:664

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

DIVERSIFICATION AS AN INNOVATIVE MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

Буланова Екатерина Геннадьевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Bulanova Ekaterina
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

Аннотация

В данной статье рассматриваются особенности диверсификации предприятий пищевой промышленности, а также ее наиболее перспективные направления развития Автором подробно проанализированы преимущества стратегии диверсификации, как инновационного механизма развития предприятий отрасли, а также представлены основные сложности, с которыми может столкнуться предприятие при реализации такой политики.

Ключевые слова: диверсификация, производство, особенности, инновации, инновационное развитие, пищевая промышленность.

Abstract

This article discusses the features of diversification of food industry enterprises, as well as its most promising development directions. The author

has analyzed in detail the advantages of the diversification strategy as an innovative mechanism for the development of industry enterprises, and also presents the main difficulties that an enterprise may encounter when implementing such a policy.

Keywords: diversification, production, features, innovation, innovative development, food industry.

Действующая экономическая обстановка в сельскохозяйственной отрасти в целом, и в пищевой промышленности в частности требует динамичного развития продовольственного комплекса, повышения его конкурентоспособности и экономического роста в условиях импортозамещения.

Способность адаптироваться к изменяющимся условиям рыночной экономики – залог успеха современного предприятия. В связи с этим чрезвычайно актуальным является изучение такого инновационного механизма развития предприятия, как диверсификация, а также особенностей ее внедрения в деятельность предприятий пищевой промышленности.

Диверсификация производства (от лат. diversus – разный, facere – делать) предполагает наращивание ассортимента выпускаемой продукции, освоение новых ниш рынка. [1]

Диверсификация предприятий пищевой промышленности обусловлена рядом аспектов, прежде всего связанных со спецификой деятельности предприятий пищевой промышленности. К таким особенностям можно отнести сезонность в поставках сырья не только в натуральном, но и стоимостном выражении, многокомпонентность состава перерабатываемых ресурсов, зависимость от климатических условий, непродолжительные сроки хранения как сырья, так и готовой продукции, а также повышенную сложность в транспортировке готовой продукции и много другое.

Наиболее перспективным направлением диверсификации предприятий пищевой промышленности, как показывает практика, является развитие в областях смежных с основным производством. Тесная технологическая связь при полном использовании производственного потенциала способствует расширению ассортимента выпускаемой продукции при эффективном использовании имеющихся ресурсов.

Широкое распространение в настоящее время получает вертикальная диверсификация, обусловленная зависимостью пищевых предприятий от поставщиков сырья. Целью вертикальной диверсификации является снижение зависимости от сельхозпроизводителей и получение контроля над источниками сырья, что приводит к созданию масштабных комплексов, объединяющих несколько стадий производства.

Сезонность поставок сырья способствует такому диверсификационному направлению, как организация крупных складских мощностей. Указанное направление позволяет обеспечить непрерывность производства, нивелировать сезонность поставки ресурсов и серьезную динамику из стоимости за счет накопления запасов сырья в сезон и хранения на протяжении длительного периода времени.

Многокомпонентность поставляемых сырьевых ресурсов определяет необходимость определения ряда возможных направлений их использования, что способствует диверсификации производства, направленной на более глубокую переработку сырья с целью получения из него разноплановой продукции. [2] Данное направление диверсификации зачастую осуществляется предприятием совместно с описанной выше тенденцией на расширение ассортимента выпускаемой продукции за счет развития в областях, смежных с основным производством.

Однако диверсификация производства имеет ряд сложностей в реализации:

- диверсификация – масштабный процесс, требующий серьезных денежных затрат, которые могут позволить не все предприятия пищевой промышленности;

- большое значение приобретает кадровый потенциал ввиду того, что эффективное управление производством новой продукции требует знаний и опыта, которых может не оказаться у работников основного производства;

- освоение новых сфер зачастую требует иного подхода, к которому предприятие может оказаться не готовым в существующей экономической и организационной обстановке;

- стремление сотрудников и руководства идти по пути наименьшего сопротивления и, как следствие, нежелание возвещаться к предыдущей области деятельности, в случае если новое направление окажется более простым;

- необходимость значительных инвестиций в инновационное развитие.

Диверсификация деятельности пищевых предприятий способствует расширению производства и ассортимента выпускаемой продукции, формирует более совершенную конкуренцию, позволяет обеспечить финансовую синергию и эффективное использование ресурсов. [3] Однако несмотря на очевидную перспективность диверсификация пищевой промышленности сталкивается с определенными трудностями. К ним можно отнести недостаточный уровень государственной поддержки, низкоэффективный менеджмент предприятия. Кроме того, стремление к сиюминутным выгодам абсолютно не коррелирует с высокой стоимостью дополнительного оборудования, сырья и материалов.

Однако положительный эффект от диверсификации значительно превышаем имеющиеся недостатки. Необходимо учитывать экономическую и социальную значимость диверсификации предприятий пищевой промышленности, заключающуюся в наполнении рынка различными товарами, и, как следствие совершенствовании конкуренции. Кроме того, диверсификация способствует более высокой устойчивости и стабильности доходов, а также увеличению масштабов деятельности. Масштабная диверсификация может способствовать сокращению транспортных расходов, уменьшению зависимости производителей от поставщиков, а также созданию безотходного производства. К важным положительным эффектам диверсификации следует отнести тот факт, что она оказывает влияние на решение социальны проблем путем повышения занятости населения, роста его доходов, а также за счет уменьшения риска банкротства предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Загородников К. А., Новиков А. С. Диверсификация деятельности инновационных предприятий // Вопросы управления

и экономики: современное состояние актуальных проблем. 2018. С. 47–50. Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=35458071

2. Соколова А. П., Гилек Е. И., Горбунова И. Е. Экономическая эффективность диверсификации производства в аграрном секторе экономики // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений. 2017. С. 234–241. Режим доступа: https://aeterna-ufa.ru/sbornik/EK-64.pdf#page=234

3. Толкачева С. В., Крылова Л. А. Диверсификационный инструментарий управления ресурсного потенциала предприятий пищевой отрасли // Хранение и переработка сельхозсырья. 2017. № 5. С. 38–40.

УДК 316.45:664

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

FEATURES OF THE EVALUATION OF INNOVATIVE OPPORTUNITIES FOR FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

Буланова Екатерина Геннадьевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Bulanova Ekaterina
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

Аннотация

В данной статье рассматриваются особенности оценки инновационных возможностей предприятий пищевой промышленности, обусловленные спецификой деятельности пищевых предприятий. Кроме того, автором работы проанализированы основные направления инновационного развития современных предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: инновации, инновационные возможности, оценка, инновационное развитие, пищевая промышленность, инновационный потенциал, инновационный климат, инновационная активность, инновационная позиция.

Annotation

This article discusses the features of the assessment of innovative capabilities of the food industry, due to the specifics of the activities of food enterprises. In addition, the author analyzed the main directions of innovative development of modern food industry enterprises.

Keywords: innovations, innovative opportunities, assessment, innovative development, food industry, innovative potential, innovative climate, innovative activity, innovative position.

Исследование и оценка инновационных возможностей предприятия играет важную роль в изучении проблемы формирования и развития инновационных возможностей. Оценка инновационных возможностей является одним из основополагающих этапов экономического анализа инновационной деятельности, без которого не могут быть определены пути дальнейшего инновационного развития предприятия.

При оценке инновационных возможностей определенного предприятия, необходимо учитывать отраслевые особенности. В каждой отрасли существуют свои угрозы функционального или технологического замещения, что определяет долгосрочные цели деятельности предприятия, его затраты на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выбор целевых сегментов рынка и многие другие параметры функционирования. [1, с. 285]

Основные направления инновационного развития современных предприятий пищевой промышленности:

1) организация разработки и производства новых видов продукции;

2) ускоренная модернизация производимого продукта;

3) снижение затрат на производство и сбыт продукции;

4) снижение потерь от брака за счет внедрения технических и организационных разработок;

5) повышение технических характеристик выпускаемой продукции, доведение пищевой продукции до мирового уровня;

6) проведение маркетинговых исследований, изучение рыночных условий и осуществление маркетинговых инноваций. [2]

Таким образом, в результате исследования специфических черт осуществления инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности можно выделить следующие особенности оценки инновационных возможностей предприятий пищевой промышленности:

Во-первых, в процессе анализа инновационного потенциала, особое внимание следует уделить достигнутому технико-технологическому уровню, поскольку от того насколько современное и технологичное оборудование задействовано в производстве и насколько рационально оно используется зависят возможности по модернизации и созданию новых видов продукции, по поддержанию и повышению уровня качества выпускаемых товаров.

Во-вторых, при исследовании инновационных возможностей особое внимание необходимо уделять внедрённой организационной структуре управления, поскольку предприятие – это сложная система, эффективное взаимодействие всех компонентов которой достигается лишь за счет грамотного управления. Соответствие организационных структур управления и систем управления задачам инновационного процесса, а также гибкий характер организационных структур предприятия является предпосылкой, благоприятствующей развитию инновационной деятельности.

В-третьих, производственные операции в любом предприятии пищевой промышленности частично выполняются либо с помощью ручного труда, либо под надзором человека, поскольку даже автоматизированное производство требует наблюдения за ходом производственного процесса. В связи с этим необходимо очень детально исследовать возможности персонала предприятия, поскольку именно от их квалификации, опыта, компетентности, мотивации зависит эффективное осуществление производственных процессов, в результате анализа данного компонента возможно обнаружение значительных скрытых инновационных возможностей, которые могут быть задействованы в деятельности предприятия.

В-четвертых, необходимо детально проанализировать финансовые ресурсы предприятия, следует оценить соотношение собственных и

заемных средств, поскольку заемные ресурсы предполагают возвращение суммы основного долга, а также процентов по их обслуживаю, что вызывает дополнительный отток денежных средств. Однако в определенный период времени может позволить реализовать масштабный инновационный проект. Собственные же ресурсы являются наиболее устойчивым источником финансирования и позволяют предприятию быть финансово устойчивым и независимым. Способность предприятия генерировать чистую прибыль в достаточных размерах, может позволить реализовать его инновационные возможности, например, за счет создания инновационного фонда, для ежемесячного отчисления определенного процента денежных средств, которые будут направляться на инновационное развитие предприятия (исследования, разработки, закупка современного оборудования, повышение квалификации работников и т.д.).

Таким образом, можно говорить о том, что инновационные возможности предприятия формируются исходя из уровня его инновационного потенциала и инновационной активности, а также степени благоприятности инновационного климата, что способствует формированию достойной инновационной позиции относительно конкурентов.

В процессе оценки инновационных возможностей предприятия осуществляется анализ всех структурных компонентов, составляющих данное понятие: инновационный потенциал, инновационный климат, инновационная активность, инновационная позиция. Кроме того, в процессе оценки инновационных возможностей предприятия, необходимо учитывать его отраслевые особенности, так как в каждой отрасли существуют свои угрозы технологического или функционального замещения, что определяет долгосрочные цели деятельности предприятия, его затраты на проведение НИОКР, выбор целевых сегментов рынка и многие другие параметры функционирования [3].

Результатом исследования инновационных возможностей предприятия будет являться выявление скрытых или незадействованных инновационных возможностей предприятия, а также возможностей, используемых не в полной мере, которые могут быть мобилизованы для повышения эффективности деятельности предприятия. Знания, полученные в процессе исследования, позволят

предприятию разработать комплекс мероприятий по повышению эффективности его инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аньшин В. М. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития : учеб. пособие / Под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Дело, 2017. 584 с.

2. Гапонова С. Н. Особенности проведения эффективной инновационной деятельности в пищевой промышленности [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=23769209

3. Новоселов С. В., Маюрникова Л. А., Васильев К. И. Анализ региональных условий для развития инновационной деятельности в сфере питания // Техника и технология пищевых производств. 2012. № 1 (24) С. 3–8. Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=17699092

УДК 339.37

СОВРЕМЕННАЯ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ: ЕЕ ФУНКЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ

Волгина Ирина Викторовна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации
E-mail: volgina_irina@mail.ru

Volgina Irina
Saransk Cooperative Institute Branch of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье раскрываются особенностисовременного состояния розничной торговли. Проводится анализ динамики объема розничной продажи товаров на уровне Российской Федерации, Приволжского Федерального Округа, Республики Мордовия.

Определяются и группируются основные факторные признаки, формирующие розничный объем продаж.

Ключевые слова: розничная торговля, товары, объем продаж, потребительский рынок, платежеспособный спрос, оборотный капитал, эффективность.

Розничная торговля, как важнейшая отрасль экономики государства, затрагивает ключевые бизнес-процессы, обеспечиваяреализацию товаров и услуг, а также процессыдоведенияихдо конечного потребителя. Кроме того, движение денежных потоков, которое сопровождает товарное обращение, способствует формированию основы стабильности государства, как важная бюджетообразующая составляющая развития экономики большинства российских регионов.

Многообразные функции розничной торговли, которые она осуществляет, способствуют динамичному развитию всевозможных рынков сбыта, и обеспечивают формирование спроса населения. Все функции являются комплексной и неотъемлемой частью характеристик розничной торговли. В то же время, каждая из функций представляет собой специфическую и значимую детерминанту, влияющую на уровень удовлетворения потребностей населения, обеспеченного его платежеспособностью. Сегодня для ведения эффективной коммерческой деятельности предприятия необходимо изучать состояния и развития потребительского рынка, анализировать процесс реализации выпускаемой продукции, оценивать коммерческие риски, анализировать финансы ресурсы предприятий [3].

Розничная торговая является завершающим звеном всей системы хозяйственных связей в процессе товародвижения от производителя к потребителю. Именно здесь могут определяться стартовые возможности для нового витка производства и обращения [2].

Доля розничной торговли во внутреннем валовом продукте (ВВП) существенна. В этой связи оборот розничной торговли стоит считать одним из ключевых макроэкономических показателей развития экономики России. Безусловно, отрасли торговли принадлежит лидирующее положение в сфере малого бизнеса, как по числу предприятий, так и по численности, занятых в ней работников.

По данным Росстата оборот розничной торговли в России в действующих ценах в 2017 году показал прирост к 2016 году на 5,3%. (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика оборота розничной торговли в Российской Федерации и Приволжском Федеральном округе за 2016 – 2017 гг., млрд. руб.

Регион	*2016 год*	*2017 год*	*Темп роста 2017 г. к 2016 г., %*
Российская Федерация	28305	29813	105,3
Приволжский Федеральный Округ	4950,5	5100,9	103,0
Республика Башкортостан	803,2	841,1	104,7
Республика Марий Эл	78,5	82,0	104,5
Республика Мордовия	80,8	86,9	107,6
Республика Татарстан	801,6	843,9	105,3
Удмуртская Республика	204,4	221,5	108,4
Чувашская Республика	139	143,9	103,5
Пермский край	472,7	500,9	106,0
Кировская область	176,5	184,1	104,3
Нижегородская область	652,8	696,9	106,8
Самарская область	599,4	613,6	102,4
Саратовская область	312,9	327,7	104,7
Оренбургская область	274,9	294,0	107,0
Пензенская область	198,6	209,8	105,6
Ульяновская область	168,3	176,4	104,8

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в целом за анализируемый период оборот розничной торговли по Приволжскому Федеральному округу вырос на 3%, что несколько ниже прироста объема продаж в целом по Российской Федерации. В разрезе регионов ПФО наибольший прирост оборота, превышающий средний российский прирост наблюдается по Республике Удмуртия – 8,4%, по Республике Мордовия – 7,6%, по Оренбургской области – 7,0%, по Пермскому краю – 6%, по Нижегородской области – 6,8%, по Пензенской области – 5,6%.

Особую значимость имеет структура розничной продажи. Анализ расходов, которые несут жители Поволжья на продовольственные и непродовольственные товары, позволил сделать выводы о том, что сохраняются стабильные пропорции на протяжении последних лет. Чуть меньше половины расходов среднестатистической семьи в ПФО в розничных продажах, а именно, 48% – приходится на продовольственные

товары. В зависимости от региона эта пропорция нестабильна, однако в Российской экономике преобладает доля продуктов питания. В развитых странах в структуре продаж преобладают расходы на приобретение товаров длительного пользования.

В разрезе субъектов округа можно отметить существенный рост абсолютных значений непродовольственного сектора реализуемых товаров в Мордовии, Удмуртии и Нижегородской области в среднем на 10–15%. В 2017 году в структуре оборота розничной торговли по Республике Мордовия удельный вес продовольственных товаров, включая напитки и табачные изделия, составил 43,7%, непродовольственных товаров – 56,3%. Структурная динамика за исследуемый период изменяется существенно, в пользу потребления товаров длительного использования.

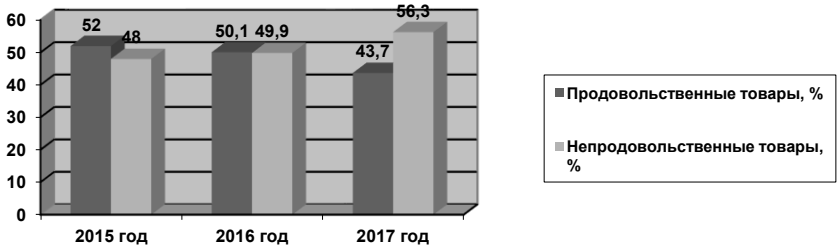

Рис. 1 – Структура оборота розничной торговли Республики Мордовия в 2015 – 2017 гг., %

Объем розничного товарооборота Республики Мордовия в 2017 году составил 86900 млн. руб., что выше его суммы 2016 года на 6100 млн. рублей, или 7,5%. В 2017 годе оборот торгующих организаций и индивидуальных предпринимателей, значительно преобладает и составляет 85,2% общего объема розничных продаж в Республике. 14,2% приходится на продажу товаров на розничных рынках и ярмарках, организуемых вне рынка.

Следует отметить, что за последние десятилетия содержание торговли качественно изменилось под воздействием активного насыщения потребительского рынка различными видами товаров всевозможного назначения. Характерной особенностью современной

торговли является высокая концентрация товарных групп, представленных большим количеством производителей. Высокая конкуренция товаров на потребительском рынке – это также специфическая особенность современной розничной торговли [4].

Кроме того, в современной розничной торговле необходимо отметить явное преобладание хозяйственной деятельности сетевых торговых организаций. Сегодня именно сетевые торговые фирмы определяют современные форматы российского потребительского рынка и динамику объемов и структуры реализации товаров. Этот сегмент торговли приобретает все более устойчивый характер.

Претерпела изменение и логистика в розничной торговле.

Приросту розничной продажи товаров способствуют множество факторов, которые могут быть отнесены как к внешним, так и внутренним. Безусловно, внешними факторами считаются: состояние экономики в целом и в конкретном регионе, уровень развития конкуренции, динамика покупательных фондов населения, структура расходов населения, и т.д. Внутренние факторы – это факторы товарного обеспечения, кадровый потенциал компании, эффективность его использования, состояние материально-технической базы и т.д. [5].

Обеспеченность и эффективность использования материальных оборотных средств, как самой значительной части оборотного капитала в рознице, является предпосылкой успешной хозяйственно-финансовой деятельности торговой компании [1]. Поэтому особую значимость в обеспечении ее эффективного функционирования приобретает процедура оптимизации (нормализации) объема материальных оборотных активов, а также ускорение их оборачиваемости. В свою очередь, важнейшими условиями решения проблемы оптимизации товарных запасов торгового предприятия являются системные исследования спроса потребителей на различные товары и товарные группы, внедрение современных методов планирования, нормирования и контроля за материальными оборотными средствами, а также отлаженность механизма согласования и взаимоувязки интересов участников товародвижения.

Итак, розничная торговля является уникальным постав-щиком информации о конечных потребителях, об изменениях их предпочтений

и т.д., поскольку именно ей отводится роль по завершению хозяйственных процессов по товародвижению от производителя к потребителю. Кроме того, розничную торговлю можно рассматривать как индикатор качества и уровня жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Романова И. В., Волгина И. В. Актуальные проблемы анализа финансового состояния // Реформирование образовательной среды : материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потребительской кооперации России, отв. ред. Б. Ф. Кевбрин; Саран. кооп. ин-т (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 313–317.

2. Володин В. М., Плеханова Е. А., Волгина И. В. Современные тенденции развития отраслей деятельности системы потребительской кооперации Республики Мордовия // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2017. № 1.

3. Зотова Е. В. Проблемы развития регионального потребительского рынка // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики : материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. В 4-х т. Т. 3. Тольятти : Волжский университет им. В. Н. Татищева, 2015. С. 101–105.

4. Кузнецова Т. Е., Марабаева Л. В. Содержание и мероприятия программы стимулирования сбыта продукции предприятия // Фундаментальные исследования. 2013. № 8-1. С. 148–153.

5. Марабаева Л. В., Кузнецова Т. Е. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности : монография. Саранск : ЮрЭксПрактик. 2016. 156 с.

6. Сайт Росстата http://www.gks.ru/

УДК 366.2:334.012.42 (470.345)

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОАО «КОНСЕРВНЫЙ ЗАВОД «САРАНСКИЙ»

FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS (ON THE EXAMPLE OF JSC «CANNERY «SARANSK»)

Девяткина Татьяна Анатольевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: t.devyatkina@yandex.ru

Devyatkina Tatyana
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются финансовые ресурсы коммерческой организации, источники их формирования. Проводится анализ собственных и заемных средств организации.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, источники формирования, собственные средства, заёмные средства.

Abstract

The article discusses the financial resources of a commercial organization, the sources of their formation. The analysis of own and borrowed funds of the organization is carried out.

Keywords: financial resources, sources of formation, own funds, borrowed funds.

В настоящее время предприятия вынуждены уделять больше внимания проблемам, связанным с формированием и повышением эффективности использования своих финансовых ресурсов и активизировать поиск путей улучшения своего финансового состояния.

Финансовые ресурсы – это совокупность средств, используемых организацией для осуществления финансово-хозяйственной деятельности, выраженные в денежной форме [4, с. 29].

Наращивание финансовых ресурсов – основа устойчивого и стабильного развития организации. Важной задачей является поиск резервов увеличения источников формирования и эффективного вложения ее финансовых ресурсов. Состояние финансовых ресурсов предприятия характеризуется составом источников формирования их средств.

Анализ состава и структуры источников формирования финансовых ресурсов ОАО «Консервный завод «Саранский» за 2015–2017 гг. рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 – Состав и структура источников формирования финансовых ресурсов ОАО «Консервный завод «Саранский» за 2015–2017 гг.

Статьи источников формирования финансовых ресурсов	*2015 г.*	*2016 г.*	*2017 г.*	*Структура, %*		
				2015 г.	*2016 г.*	*2017 г.*
1. Собственные средства, всего тыс. руб.	25216	27252	30855	1,26	1,18	1,43
в том числе						
Уставный капитал, тыс. руб.	27	27	27	0,11	0,10	0,09
Переоценка основных средств, тыс. руб.	26779	26779	26779	106,20	98,26	86,79
Резервный капитал, тыс. руб.	-	50	50	-	0,18	0,16
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	-1590	396	3999	-6,31	1,45	12,96
2. Заёмные средства, всего тыс. руб.	1981980	2286671	2132402	98,74	98,82	98,57
в том числе						
Долгосрочные заёмные средства,	1250025	1355635	1459260	63,07	59,28	68,43

тыс. руб.						
Краткосрочные заёмные средства, тыс. руб.	455252	563903	314785	22,97	24,66	14,76
Краткосрочная кредиторская задолженность, тыс. руб.	276703	367133	358357	13,96	16,06	16,81
Итого	2007196	2313923	2163257	100	100	100

Как показывают данные таблицы 1, что за анализируемый период источники финансовых ресурсов увеличились в абсолютном выражении на 156061 тыс. руб. или на 7,8%. Такая же тенденция характерна и для составляющих элементов – собственных и заёмных средств. При этом сумма собственных средств в ОАО «Консервный завод «Саранский» в 2017 году составила 30855 тыс. руб., по сравнению с 2016 годом она увеличилась на 3603 тыс. руб., а с 2015 годом – на 5639 тыс. руб. Заёмные средства за этот период возросли с 1981980 тыс. руб. до 2132402 тыс. руб. Однако по сравнению с 2016 годом их сумма уменьшилась на 154269 тыс. руб. Вследствие этого изменилась структура источников формирования финансовых ресурсов.

Наибольшую долю в общей сумме средств занимают заёмные средства. Их доля в 2015 году составила 98,74%, в 2016 году – повысилась на 0,08%, а в 2017 году – снизилась на 0,25%. Доля собственных средств при этом незначительно увеличилась с 1,26% в 2015 году до 1,43% в 2017 году.

При данном соотношении и динамике собственных и заёмных средств, можно сделать вывод, что организация зависит от заёмных средств, так как ей не хватает своих собственных средств для нужд и развития производства.

В составе финансовых ресурсов ОАО «Консервный завод «Саранский» в 2015–2017 гг. наибольшую долю занимает переоценка основных средств. Так, в 2015 году её доля составила 106,2%, в 2016 году – 98,26%, а в 2017 году – 86,79%; доля непокрытого убытка составляла 6,31% в 2015 году, в 2016 году сумма нераспределенной прибыли составила 396 тыс. руб., в связи с этим её доля составила

1,45% и к 2017 году повысилась до 12,96%. Доля уставного и резервного капиталов снизилась.

Наибольший удельный вес в общей сумме заёмных средств занимают долгосрочные заёмные средства, их доля в 2015 году составила 63,07%, в 2016 году – 59,28%, а в 2017 году – 68,43%. Доля краткосрочных заёмных средств за 2015–2017 гг. снизилась с 22,97% до 14,76%, а доля краткосрочной кредиторской задолженности повысилась с 13,96% до 16,81%.

Таким образом, в процессе исследования было выявлено, что в ОАО «Консервный завод «Саранский» финансовые ресурсы организации в основном формируются за счет заемных средств. Поэтому руководству данной организации необходимо изыскивать возможности по повышению суммы собственных средств за счет увеличения прибыли, эффективного использования основных фондов и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дронов В. Г. Оценка финансового состояния предприятия // Финансы. 2016. № 4.С. 15–19.

2. Левчаев П. А. Система финансовых ресурсов предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 16. С. 40–47.

3. Нешитой А. С., Воскобойников Я. М. Финансы. 11-е изд. М. : Дашков и К, 2018. 352 с.

4. Фридман А. М. Финансы организаций : учебник. М. : РИОР : ИНФРА-М, 2017. 202 с.

УДК 330.142.211

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

METHODOLOGY FOR THE ESTIMATION OF THE ENTERPRISE CAPITAL

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

Деткина Ирина Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Ira.detkina2017@yandex.ru

Zotova Elena
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

Detkina Irina
te (branch) of the Russian University of Cooperation

Аннтотация

В статье рассматривается методология оценки капитала предприятия. Предлагается при анализе капитала, его структуры и динамики оценивать особенности каждой из его составляющих Рассматриваемая методика может стать начальным моментом в вопросах оптимизации структуры капитала.

Ключевые слова: капитал, основной капитал, заемный капитал, оптимизация капитала, коэффициенты использования капитала.

Abstract

The article discusses the methodology for assessing the capital of an enterprise. When analyzing capital, its structure and dynamics, it is proposed to evaluate the features of each of its components. The considered technique can be a starting point in questions of optimization of capital structure.

Key words: capital, fixed capital, debt capital, optimization of capital, capital utilization factors.

В условиях рыночной экономики процесс формирования капитала, оптимизация его структуры, определения рационального соотношения разных источников финансирования приобретают особую актуальность. Финансовые ресурсы предприятия выступают объектом финансовых отношений. Они находятся в постоянном движении, в процессе воспроизводства идет процесс их формирования и

использования. Определенную часть финансовых ресурсов, которая вовлечена в оборот предприятия считают капиталом. Главной сущностной характеристикой капитала является его способность приносить доход. Капитал является главной экономической базой при создании предприятия и его дальнейшего развитии и функционирования.

Категория капитала на протяжении уже нескольких столетий является предметом исследования основных школ и направлений: классического, марксистского, неоклассического и др. В трудах А. Смита, Д. Рикардо, У. Пети, К. Маркса, П. Самуэльсона, И. Фишера и др. определены разные подходы к оценке капитала: экономический, ресурсный, бухгалтерский.

Существование различных подходов к пониманию категории капитала определило разработку различных методик расчета капитала и оптимизации его структуры [4].

При анализе капитала, его структуры и динамики необходимо оценивать особенности каждой из его составляющих (собственный и заемный капитал). Анализ собственного капитала проводится по данным бухгалтерского баланса и отчетах об изменении капитала, оценивается его структура и динамика. Анализ собственного капитала организации позволяет оценивать насколько предприятие способно к самофинансированию и наращению капитала. По величине собственного капитала можно оценить вклад собственного капитала в формирование активов.

В качестве основных целей анализа капитала организации ставятся следующие:

-выявление источников его формирования и оценка последствий их изменений для предприятия;

-оценка способности предприятия к сохранению капитала;

- установление возможности наращения капитала;

- анализ возможных ограничений (правовых, финансовых и т.д.) при распоряжении нераспределенной прибылью.

Реализация этих целей перекликается с формированием маркетинговой политики сегодня [3, с.136]

При оценке собственного капитала изучается его состав, причины изменения его элементов.

Факторы изменения собственного капитала устанавливаются по данным отчета об изменениях капитала, в которых отражается движение уставного, резервного и добавочного капитала, нераспределенной прибыли.

На структуру и динамику собственного капитала оказывают влияние разные факторы, которые проявляются через относительные характеристики: коэффициенты поступления и выбытия собственного капитала.

$$\text{Коэффициент поступления} = \frac{\text{Сумма поступления собственного капитала за отчетный год}}{\text{Балансовая величина собственного капитала на отчетную дату}}, \quad (1),$$

$$\text{Коэффициент выбытия} = \frac{\text{Сумма выбытия собственного капитала за отчетный период}}{\text{Балансовая величина собственного капитала на отчетную дату}}, \quad (2).$$

Темп устойчивого роста собственного капитала (Тур), определяется по формуле:

$$\text{Тур} = \frac{\Delta\text{Пк}}{\text{СКн}}, \quad (3),$$

где ΔПк – прирост капитализированной прибыли отчетного периода, СКн – собственный капитал на начало периода.

Далее по методике предлагается анализировать структуру заемного капитала [1, с. 289]. В данном случае важно рассмотреть соотношение долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных обязательств. Привлечение заемных средств способствует временному улучшению финансового состояния предприятия, но должно соблюдаться условие, что они не замораживаются на длительное время и возвращаются своевременно. Иначе возникает кредиторская задолженность, что отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятия. Поэтому рекомендуется изучить состав, давность появления кредиторской задолженности, используя для этого данные аналитического учета. Для этого используется показатель средней продолжительности периода погашения кредиторской задолженности (Пкз), которая рассчитывается по формуле:

$$\text{Пкз} = \frac{\text{Средние остатки кредиторской задолженности} \times \text{Дни отчетного периода}}{\text{Сумма погашенной кредиторской задолженности за отчетный период}} \quad (4).$$

Учитывая, что кредиторская задолженность является источником покрытия дебиторской задолженности, при анализе следует сравнивать их суммы. В случае превышения дебиторской задолженности над кредиторской, можно говорить о возможной иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность.

Анализ структуры собственных и заемных средств необходимо при решении вопросов оптимизации капитала, с последующей выработкой финансовой стратегии предприятия.

Движение капитала проходит все стадии кругооборота, поэтому интенсивность его использования оценивается через его скорость движения, чем выше скорость, тем быстрее капитал воспроизводится. Любое его замедление требует привлечение дополнительных финансовых ресурсов. Показатели интенсивности использования капитала представлены в таблице 1

Таблица 1 – Показатели интенсивности использования капитала

Показатели	*Ед. изм.*	*Расчет*	*Обозначение*
1. Скорость оборачиваемости капитала			
1. Коэффициент оборачиваемости (Коб)	разы	S/СК	S – выручка от реализации с учетом косвенных налогов, тыс. руб. СК – среднегодовая стоимость капитала, тыс. руб. 360 –дней в году Аотд – среднегодовые остатки отдельных видов активов, тыс. руб.
2.Капиталоемкость (Кем)	доли	СК /S	
3. Продолжительность оборота капитала (Поб к)	дни	360 /Коб = (360×СК) /S	
4. Продолжительность оборота капитала в отдельных видах активов (ПлбАотд)	дни	(Аотд × 360) /S	
2. Экономический эффект в результате ускорения (замедления) оборачиваемости			
5. Сумма высвобождения средств из оборота (+Э) Сумма дополнительного вовлечения средств в оборот (-Э)	тыс. руб.	(So× (ПобКп – ПобКо)) / 360	ПобКп – продолжительность оборота капитала в прошлом году; ПобКо – продолжительность оборота капитала в отчетном году; So – выручка от реализации в отчетном году

Среднегодовую стоимость капитала (СК) можно рассчитать по средней арифметической

(СКн +СКк) /2, (5),

или по средней хронологической

(1/2 СК н + СК $_{01.04}$ +СК $_{01.07}$ + СК $_{01.10}$ + 1/2СКк)/4, (6),

где СКн- стоимость капитала на начало года (стр.1600);

СК $_{01.04}$, СК $_{01.07}$, СК $_{01.10}$ – стоимость капитала на начало каждого отчетного периода.

На оборачиваемость капитала оказывает влияние его структура (если большая доля в структуре капитала приходится на внеоборотный и основной капитал, то меньше будет коэффициент оборачиваемости и возрастет продолжительность оборота всего капитала и наоборот); скорость оборачиваемости основного и оборотного капитала; объемы деятельности (чем больше выручка, тем интенсивнее используется капитал предприятия).

На повышение доходности капитала влияет рациональное и экономное использование всех ресурсов, недопущение их перерасхода и потерь на всех этапах движения капитала.

Рассматриваемая методология оценки капитала организации может стать основой в вопросах оптимизации структуры капитала. Оптимизация структуры капитала является одной из наиболее сложных задач при формировании финансовой стратегии [2, с.1]. Полагаясь на исследования зарубежных и российских ученых, следует подчеркнуть особую значимость оптимальной структуры капитала для эффективной деятельности организаций, а также недостаточность научной проработки вопросов; поиска финансовых источников в условиях их ограниченности, определения влияния внутренних и внешних факторов на их формирование.

ЛИТЕРАТУРА

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. 6-е изд., испр. и доп. М. : ИНФРА-М, 2017. – 378 с.

2. Зотова Е. В. Методика оптимизации структуры капитала // Studium. 2016. № 3 (40). Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_27876941_57552621.pdf

3. Кузнецова Т. Е., Хайров Р. Р. Приоритеты современной маркетинговой политики // Инновационные процессы в развитии современного общества : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2013 г.); Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2013. С. 134–136.

4. Орлова Л. В., Марабаева Л. В. Производственная стратегия и тактика автомобилестроительного предприятия : монография. – Ульяновск : Ульяновское высшее авиационное училище гражданской авиации (институт), 2014. 192 с.

УДК 316.42:338.26.003.13

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ECONOMIC METHODS OF EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

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

Kargin Yuri
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Основной целью мониторинга экономического развития региона является обеспечение органов власти необходимой и достоверной информацией о процессах, которые протекают в различных отраслях экономики. Проведение эффективного мониторинга экономического развития региона дает возможность правильно оценить наличие различного рода ресурсов в регионе.

Ключевые слова: сбор и анализ социально-экономической информации, проведения дополнительных информационно-аналитических исследований, оценка и прогноз экономической и социальной обстановки, государственная поддержка.

Abstract

The main purpose of monitoring the economic development of the region is to provide the authorities with the necessary and reliable information about the processes that take place in various sectors of the economy. Effective monitoring of the economic development of the region makes it possible to correctly assess the availability of various resources in the region.

Keywords: collection and analysis of socio-economic information, additional information and analytical studies, assessment and forecast of the economic and social situation, state support.

В современных условиях под мониторингом большинством ученых понимается специально организованная и постоянно действующая система необходимой статистической отчетности, сбора и анализа социально-экономической информации, проведения дополнительных информационно-аналитических исследований (опросы населения и т.п.) и оценки (диагностики) тенденций развития и конкретных региональных проблем.

Такое определение мониторинга, в условиях исключительно большого разнообразия региональных ситуаций и проблем в России, требует серьезного научного сопровождения. Основная его задача состоит в создании надежной и объективной основы для адресной государственной поддержки тех или иных территорий. В условиях построения гражданского общества на первый план выходит обеспечение участия граждан в управление социально-экономическими процессами.

Мониторинг – это система наблюдения, оценки и прогноза экономической и социальной обстановки, которая складывается на определенной территории.

Мониторинг – это часть системы управления различными уровнями экономики, которые позволяют получить объективную и

своевременную информацию о внутренних и внешних изменениях, необходимую для принятия эффективных управленческих решений.

Основной целью мониторинга экономического развития региона является обеспечение органов власти необходимой и достоверной информацией о процессах, которые протекают в различных отраслях экономики.

Проведение эффективного мониторинга экономического развития региона дает возможность правильно оценить наличие различного рода ресурсов в регионе.

Обычно требования к социально-экономическому развитию каждого региона содержатся в Государственной стратегии регионального развития, по которой должна разрабатываться программа социально-экономического развития региона, при формировании которой регион должен сосредоточиться на углубленном развитие конкретных сфер, которые в наибольшей степени соответствуют природно-ресурсным и сложившимся экономическим условиям и являются предметом специализации региона.

В связи с этим возникает необходимость разработки систем мониторинга социально-экономического развития региона двух типов:

- сбор, систематизация, обработка и накопление информации, для проведения оценки текущего состояния, диагностики и оценки ожидаемого состояния на конец программного периода в случае нарушения программы из-за возникновения возмущающих воздействий внешней и внутренней среды и формирование информационно-аналитической базы для управления им;

- сбор, систематизация, обработка и накопление информации для анализа и оценки состояния в контексте соответствия требованиям Государственной стратегии регионального развития, выявления структурных и отраслевых диспропорций в развитии региона с целью формирования информационной базы для разработки собственной программы социально-экономического развития, направленной на выравнивание социально экономических условий развития территорий на основе выработки комплексного механизма решения проблем повышения эффективности функционирования отдельных ВЭД и комплексов региональной экономики

Как составляющая в процессе реализации стратегии развития региона система мониторинга представлена на рисунке 1.

Эксперты считают, что эффект от реализации Стратегий сам по себе невысок и для этого есть много причин. Одна из них заключается в том, что стратегии не имеют официального статуса. Так же отсутствуют работающие механизмы реализации, среди которых одним из важнейших является мониторинг.

Рис. 1. – Место мониторинга в процессе управления реализацией стратегии регионального развития

Отсюда следует, что успех реализации стратегического плана зависит не только от качества его разработки, но и во многом от применения механизмов реализации, в частности от грамотного формирования системы мониторинга. Только мониторинг в условиях постоянных изменений, происходящих во внешней среде, позволяет следить за ходом реализации стратегического плана и при возникновении необходимости вносить своевременные соответствующие корректировки, обеспечивая жизнеспособность и гибкость стратегического плана.

Мониторинг социально-экономического потенциала позволяет оценить возможности, резервы, территории, а также все возможные ресурсы, имеющиеся в регионе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каргин Ю. И. Мониторинг рынка: наращивание стратегических преимуществ // Инновации в образовательном процессе : материалы

науч.-практ. конф. / Редкол. : Б. Ф. Кевбрин (отв. ред.) и [др.]. 2017. С. 117–120.

2. Каргин Ю. И., Абелова Л. А. Инфраструктура предоставления финансовых услуг на территории Республики Мордовия // Экономика и предпринимательство. 2017. № 11 (88). С. 878–881.

3. Имяреков С. М., Каргин Ю. И., Кукушкин О. В. Социально-экономические параметры и реализация приоритетного национального проекта «Образование» // Инновационные тенденции, социально-экономические и правовые проблемы взаимодействия в международном пространстве : материалы Междунар. науч.-практ. конф. / Отв. редактор Н. И. Лушенкова. 2016. С. 18–23.

4. Марабаева Л. В., Горин И. А., Соколов О. А. Методические аспекты проведения мониторинга инновационной инфраструктуры региона// Инновации в образовательной среде : материалы Междунар. науч-практ. конф. ; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2015. С. 260–265.

УДК 338.121:334.716

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

RESEARCH OF INDUSTRIAL ENTERPRISE ECONOMIC POTENTIAL

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

Кондратова Елена Сергеевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

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

Kondratova Elena Sergeevna
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье представлен анализ экономического потенциала промышленного предприятия. Автором проведена оценка основных показателей его деятельности. Кроме того, автором определены направления дальнейшего развития экономического потенциала промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал, анализ, производство, деловая активность.

Abstract

The article presents an analysis of an industrial enterprise economic potential. The author assessed the main indicators of its activity. In addition, the author has identified directions for the further development of the industrial enterprise economic potential.

Keywords: economic potential, analysis, production, business activity.

АО «Рузхиммаш» является одним из крупнейших вагоностроительных предприятий на территории России, уступая лишь ОАО «НПК «Уралвагонзавод». На рынке грузовых вагонов стран СНГ основными конкурентами АО «Рузхиммаш» во всех номенклатурных группах являются ОАО «Азовмаш», ОАО «Крюковский вагоностроительный завод». В течении 2015–2017, в период кризиса завод резко снизил свои конкурентные позиции, за счет сокращения рынков сбыта.

Уставный капитал АО «Рузхиммаш» составляет 48613560 (сорок восемь миллионов шестьсот тринадцать тысяч пятьсот шестьдесят) рублей. Он состоит из 65694 (шестьдесят пять тысяч шестьсот девяносто четырех) размещенных обыкновенных акций номинальной стоимостью 740 (семьсот сорок) рублей каждая. Все размещенные акции являются именными и выпущены в бездокументарной форме.

Основные экономические показатели деятельности ОАО «Рузхиммаш» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности АО «Рузхиммаш» за 2015- 2017 гг, тыс. руб.

Наименование показателя	*2015 г.*	*2016 г.*	*2017 г.*	*Изменения 2017 г. в % к*	
				2015 г.	*2016 г.*
1. Выручка от продаж	3597867	8497725	10713612	297,8	126,1
2.Себестоимость продаж	3597867	6570135	9661832	268,5	147,1
3.Валовая прибыль	59167	1927590	1051780	в18 раз	54,6
4. Коммерческие расходы	19995	616291	270494	в 13,5 раз	43,9
5. Управленческие расходы	424468	379366	371723	87,6	98,0
6. Прибыль от продаж	575650	931933	409563	71,1	43,9
7.Прибыль до налогообложения	-2223491	607083	235120	-105,7	38,7
8.Чистая прибыль	-1902363	633471	114489	-6,0	18,1

За последние годы на предприятие наблюдается рост производства, об этом свидетельствует увеличение финансовых результатов. Следует отметить, что за период с 2015 по 2017 гг. из-за увеличения цен наблюдается увеличение выручки от продаж на 197,8%, в результате чего происходит увеличение валовой (маржинальной) прибыли предприятия в 18 раз. Прибыль от продаж по сравнению с 2015 г. снизилась 29,9%, а по сравнению с 2016г. на 56,1%. В свою очередь прибыль до налогообложения (убыток) в 2017 г. по сравнению с 2015г. увеличился на 2458611 тыс. руб. В 2017г. увеличилась чистая прибыль на 2016852 тыс. руб. и составила 114489 тыс. руб.

Коэффициенты деловой активности ОАО «Рузхиммаш» за 2015–2017гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты деловой активности ОАО «Рузхиммаш» за 2015–217гг.

Коэффициенты деловой активности	*2015г.*	*2016г.*	*2017г.*	*Динамика изменения, %*	
				Гр.4/гр.2	*Гр.4/гр.3*
Рентабельность активов	13,3	1,46	1	7,52	68,49
Норма чистой прибыли	11,55	1,01	0,7	6,06	69,31

Анализ изменения коэффициентов, характеризу-ющих деловую активность ОАО «Рузхиммаш» по состоянию на 31.12.2017 года, по сравнению с положением на 31.12.2015 года показал следующее:

За последний отчетный период предприятие сработало с прибылью, но она значительно уменьшилась по сравнению с 2015 годом. Таким образом, за 2017 год предприятие приблизилось к порогу убыточности, поэтому необходимо по возможности снижать затраты, либо увеличивать объем продаж для преодоления порога рентабельности.

Далее проведем анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия. Матрица SWOT-анализа АО «Рузхиммаш» представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Матрица SWOT-анализа предприятия АО «Рузхиммаш»

Сильные стороны	*Слабые стороны*
- наличие собственных производственных мощностей; - наличие новых перспективных разработок; - производство альтернативной продукции (емкостное и теплообменное химическое оборудование); - высокое качество продукции (система обеспечения качества сертифицирована в соответствии с международным стандартом ISO 9001); - выгодное географическое местоположение (Рузаевка- крупный железнодорожный узел и второй промышленный центр Мордовии); - диверсифицированное производство	- недостаток финансирования (более 70% заемных средств); - отсутствие постоянных инвесторов; - недостаточная компетентность и квалификация персонала (на конец 2018 года доля сотрудников с высшим профессиональным образованием составила 14,9%); - отсутствие четко сформулированной стратегии; - отсутствие гарантийного обсл-живания; - слабая политика продвижения на внешние рынки; - длительный срок выполнения заказа.

Возможности	*Угрозы*
- внедрение международных стандартов менеджмента бизнеса; - развитие экспортного потенциала; - трансформация в многопрофильный машиностроительный комплекс; - освоение новых видов продукции, пользующихся спросом на рынке; - снижение торговых барьеров при выходе на внешние рынки.	- замедление роста рынка; - неблагоприятный сдвиг в курсах валют; - ожесточение конкуренции; - рост налогового бремени; - дестабилизация ситуации в стране; - длительный период времени между оплатой и отгрузкой товара.

Таким образом, выполнив SWOT-анализ АО «Рузхиммаш», можно сделать вывод, что предприятие имеет достаточно сильных сторон, которые оно должно сохранять при условии реализации своих возможностей. Что касается последних, то у завода их достаточно, и они перспективны.

Угрозы со стороны конкурентов могут быть преодолены за счет снижения себестоимости продукции, что повлечет за собой снижение цен. Основной слабой стороной является недостаток финансовых ресурсов. Для дальнейшего успешного функционирования предприятия необходимо свети к минимуму наличие слабых сторон, так как они при определенных условиях превращаются в факторы риска.

Подводя итоги, можно отметить, что проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности АО «Рузхиммаш» за 2015–2017 гг. позволил выявить такие проблемные моменты, как низкая доля собственного капитала, увеличение суммы заемных средств, увеличение и значительный удельный вес дебиторской задолженности, низкая платежеспособность.

В ходе исследования был проведен SWOT-анализ, в котором рассматриваются внутренние сильные и слабые стороны предприятия и внешние возможности и угрозы. В результате проведенного SWOT-анализа были определены основные проблемы деятельности АО «Рузхиммаш», к которым относятся отсутствие инвесторов, недостаток финансирования и отсутствие достаточного количества квалифицированных специалистов. Таким образом, выявленные проблемы формируют направления деятельности АО «Рузхиммаш» для развития антикризисного управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Келейникова С. В., Саранская Ю. А. Развитие стратегического управления организацией в современных условиях // Реформирование образовательной среды : материалы междунар. науч.-практ. конф., посвященной 185-летию потребительской кооперации России, 30–31 марта 2016 г. Саранск : ЮрЭкс-Практик, 2016. С. 320–322.

2. Кондрашкина И. И., Манин П. В. Механизм управления развитием экспортного потенциала промышленного предприятия // Вестник Российского университета кооперации. 2017. №3 (29). С. 54–60.

3. Марабаева Л. В., Горин И. А. Подходы к структуризации стратегического потенциала промышленного предприятия // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе : материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саранск : СКИ РУК, 2016. С. 204–208.

УДК 338.432:330.341.1

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

PRACTICE OF THE PROJECT APPROACH APPLICATION TO ENSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AIC ENTERPRISES

Марабаева Людмила Владимировна
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева

Marabayeva Lyudmila
N. P. Ogarev Mordovian State University

Аннотация

Рассматриваются предпосылки и возможности внедрения проектного подхода к обеспечению устойчивого развития российских агропромышленных предприятий. Определена ак-

туальность и практическая значимость проведения комплексных исследований лучших практик предприятий АПК для выявления возможностей их широкого распространения для обеспечения устойчивого развития российского агробизнеса. На примере проектной практики одного из лидеров АПК Республики Мордовия – ООО «Агрофирма «Норов» – проведено исследование результатов его развития и повышения устойчивости агробизнеса на основе использования возможностей и преимуществ проектного подхода. По результатам проведенного исследования обоснованы выводы о направлениях совершенствования проектного подхода к организации деятельности агропромышленных предприятий для достижения целей их устойчивого развития.

Ключевые слова: предприятие, АПК, устойчивое развитие, проектный подход, организационная структура, приоритеты, организация проектной деятельности.

Abstract

The prerequisites and possibilities of introducing a project approach to ensuring the sustainable development of Russian agro-industrial enterprises are considered. There determined the relevance and practical significance of conducting comprehensive studies of the best practices of agricultural enterprises to identify opportunities for their wide dissemination to ensure the sustainable development of the Russian agribusiness. On the example of the design practice of one of the leaders of the agro-industrial complex of the Republic of Mordovia – LLC “Agrofirm“ Norov ”– a study was conducted of the results of its development and increasing the sustainability of agribusiness based on the opportunities and advantages of the design approach. According to the results of the study, the conclusions on the directions of improving the project approach to the organization of agro-industrial enterprises to achieve their sustainable development goals are substantiated.

Keywords: enterprise, agribusiness, sustainable development, project approach, organizational structure, priorities, organization of project activities.

В современных условиях одним из ключевых факторов устойчивого развития российских предприятий и обеспечения их

конкурентоспособности является активное использование эффективных подходов к организации их производственной деятельности, к числу которых, безусловно, относится и проектный подход. Все это в полной мере актуально для предприятий АПК, которые пока еще не столь масштабно, как промышленные предприятия, реализуют возможности проектного подхода к организации своей деятельности и достижению стратегических целей с учетом особенностей ведения агробизнеса. На наш взгляд, это в значительной степени обусловлено необходимостью вложения значительных инвестиций в проекты развития, а также недостаточно высоким уровнем профессиональных компетенций руководителей предприятий АПК в области проектного менеджмента. Вместе с тем, преимущества проектного подхода в обеспечении их устойчивого развития обуславливают актуальность научно-практических исследований по выявлению и распространению лучших практик агропромышленных предприятий, демонстрирующих стабильные успехи в части устойчивого развития. В том числе на основе использования проектного подхода.

Как показывают существующие исследования, для обеспечения устойчивости развития и сохранения конкурентоспособности предприятиям АПК необходимо не только быстрее адаптироваться к динамичной рыночной среде, опережать конкурентов в выявлении тенденций развития рынка, определении сильных и слабых сторон своей деятельности, в том числе в долгосрочном периоде, но уже в настоящий момент проводить соответствующие изменения, как в товаре, так и в подходах к организации деятельности [1].

В Республике Мордовия одним из наиболее показательных примеров успешного использования проектного подхода к обеспечению устойчивого развития является практика работы ООО «Агрофирма «Норов» - одного из лидеров регионального АПК.

В настоящее время ООО Агрофирма «Норов» – самое крупное бюджетообразующее многопрофильное предприятие Кочкуровского района, занимающееся животноводством, растениеводством, переработкой и строительством. Его экономическая политика

основана на принципе максимальной прозрачности в производственной, финансовой и налоговой сферах.

Ключевыми направлениями деятельности предприятия являются:

- развитие производства путем введения новых современных экономичных технологий для создания конкурентоспособной продукции;
- создание максимально комфортных социальных условий жизни работников. [2]

ООО «Агрофирма «Норов» имеет значительный опыт проектной деятельности в мясомолочном и свиноводческом направлениях начиная с 2004 г.

К числу наиболее значимых результатов реализации проектного подхода для обеспечения устойчивого развития предприятия можно отнести сложившуюся к настоящему моменту его производственную структуру:

1. МПК «Норовский». В 2012 г. было завершено строительство мясоперерабатывающего комбината (годовая производительность – 5700 тонн мясной продукции, в т.ч. мясо гуся и индюка), оснащенного самым современным технологическим оборудованием (Италия, Германия), обеспечивающим практически полный цикл переработки сырья.
2. ООО «Норовское молоко». С 2008 г. предприятие развивает молочное производство, представляющее собой современный динамично развивающийся комплекс, насчитывающий более 2200 голов КРС. С 2017 г. предприятие имеет статус племенного репродуктора для разведения, выращивания и племенной продажи КРС черно-пестрой породы. В 2018 г. введен в эксплуатацию завод по переработке молока, имеющий сертифицированную лабораторию контроля качества. Сейчас ООО «Норовское молоко» также осуществляет полный цикл производства и переработки молока.
3. ООО «Норовстрой». Строительная компания ООО «Норовстрой» выполняет работы по строительству комплексов сельскохозяйственного назначения, включая строительство животноводческих помещений, подъездных путей к комплексам, площадки для различных нужд, отвечающие стандартам качества. Также строятсят объекты социальной инфраструктуры,

индивидуальные жилые дома, складские помещения. К настоящему моменту уже построено 65 квартир с высокими условиями проживания, качественной внутренней отделкой, газовым снабжением, водоснабжением, земельным участком, гаражом, надворными постройками. Вхождение ООО «Норовстрой» в структуру ООО «Агрофирма «Норов» позволяет снизить стоимость жилья для его работников. Перечень выполняемых работ ООО «Норовстрой»: земляные работы, устройство бетонных и железобетонных монолитных конструкций, монтаж сборных бетонных и железобетонных конструкций, монтаж металлических конструкций, устройство наружных сетей водопровода и канализации, аренда спецтехники, оказание строительных услуг населению по частичному или капитальному ремонту жилых домов и прилегающей инфраструктуры и т.д. Стратегической целью деятельности ООО «Норовстрой» является развитие и сохранение долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентами, постоянное повышение качества строительных работ и предоставляемого сервиса, а также внимательное отношение к заказчикам, поставщикам и работникам.

4. ООО «Воеводское ХПП». Основные виды деятельности: хранение и складирование зерна; производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности; производство готовых кормов для животных. Предприятие оснащено российским и импортным оборудованием, которое позволило увеличить производительность труда работников и повысить качество оказываемых услуг. Производственные мощности предприятия в период проведения уборочной компании позволяют принимать до 1200 тонн влажного зерна в сутки, просушивать 600 тонн зерна в сутки, отгружать до 500 тонн зерна в сутки. Электронная весовая принимает любой автотранспорт общим весом до 100 тонн и длиной не более 18 м.

Постоянный контроль за находящимся на хранении зерном, качеством поступающего сырья и производимой продукции осуществляет аттестованная производственная лаборатория, оснащенная всем необходимым оборудованием иностранного и российского производства.

Комбикормовый цех может производить 10 тонн/час рассыпных, 8 тонн/час гранулированных и 2 тонны

предстартерных комбикормов. Комбикормовый цех оснащен итальянским и российским оборудованием. Это позволяет полностью покрыть внутренние потребности в кормах ООО «Агрофирма «Норов».

Паспортная емкость хлебоприемного предприятия составляет 40000 тонн, что позволяет круглогодично хранить зерно разных культур от различных поклажедателей, в частности – зерно Интервенционного Фонда РФ. Это также способствует обеспечению сырьем мукомольного цеха предприятия, работающего на собственном зерне и производящего пшеничную и ржаную муку, отруби.

В 2012 году была освоена технологию силосования фуражных культур в полимерные рукава AG-BAG, являющегося самым эффективным методом хранения зеленых фуражных культур.

Одним из наиболее значительных нововведений стал запуск в 2015 г. завода по производству семян зерновых культур производительностью 9000 тонн в год. Семенной завод производит семена для внутренних потребностей ООО «Агрофирма «Норов», а также для реализации внешним потребителям.

5. Кафе-столовая «Русь». Создание предприятия общественного питания стало логичным продолжением деятельности руководства ООО «Агрофирма «Норов» по обеспечению высокого уровня кадровой и социальной работы [2].

Закономерным результатом реализации таких разноплановых проектов стало то, что предприятие имеет высокий производственный потенциал оно рентабельно, финансово устойчиво и кредитоспособно. Проектная деятельность осуществляется на основании бизнес-планов и ПСД, разработанных на предприятии. Наращивание объемов производства происходит одновременно со строительством и освоением новых технологий.

Вместе с тем, в необходимой степени отсутствует стратегическое планирование, разрабатываемые планы предприятия ориентированы на собственные возможности. Также на предприятии недостаточно развит организационный механизм управления проектами, некоторые подразделения слабо участвуют в этих процессах. В самом процессе проектирования некоторые этапы имеют формальный характер (например, инициация и контроль).

Исходя из этого, необходимо внести в проектную деятельность ООО «Агрофирма «Норов» некоторые изменения. Учитывая положение дел в отрасли и сформированный потенциал предприятия как многопрофильного рекомендуется активизировать сотрудничество с отечественными производителями сельскохозяйственного машиностроения.

Также важно повысить эффективность управления проектами развития предприятия, разработки бизнес-планов посредством повышения профессиональных компетенций руководства в области проектного менеджмента (специализированное обучение и сертификация менеджеров проектов различного уровня), формирования профильных проектных групп в соответствии с приоритетными направлениями развития бизнеса на период до 10 лет. Потенциальный успех в обеспечении долгосрочного устойчивого развития агропредприятия обусловлен и тем, что в его структуре есть подразделения и специалисты, способные осуществлять прикладные исследования.

Приоритетные направления проектирования следует определять, исходя из следующих критериев отбора, наиболее часто применяемых в практике: чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности (PI), период окупаемости (PP).

Таким образом, одним из важнейших направлений внедрения проектного подхода на предприятиях АПК для достижения целей их устойчивого развития является формирование соответствующей организационной структуры, подготовка менеджеров и специалистов для управления проектами, совершенствование системы их стимулирования и мотивации. Реализация данных мероприятий позволит расширить сферу деятельности предприятия АПК, повысить его инвестиционную и инновационную привлекательность, выйти на новые рынки сбыта с конкурентоспособной сельскохозяйственной продукцией и другими услугами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Марабаева Л. В., Авдюшкин Д. В. Управление проектами на предприятии // Вестник Поволжского государственного

технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1 (15). С. 53–60.
2. http://www.norov-rm.ru/index.php

УДК 334.735 (470)

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РОССИИ

THE STATE AND DEVELOPMENT OF THE SECTORS OF ACTIVITY OF CONSUMER COOPERATION OF RUSSIA

Плеханова Елена Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: eplehanova@rucoop.ru

Plekhanova Elena
Saransk cooperative Institute (branch) of the Russian University of cooperation

Аннотация

В статье рассматривается обоснование направлений повышения объемов многоотраслевой деятельности Центросоюза РФ. Обозначенное направление во многом способствует развитию потребительской кооперации России.

Ключевые слова: торговля, заготовки, производство, эффективность, потребительская кооперация, анализ, выручка, ассортимент, производительность труда, прибыль, рентабельность, издержки.

Abstract

The article deals with the substantiation of directions of increase of volumes of the diversified activities of the Centrosoyuz of the Russian Federation. This direction contributes to the development of consumer cooperation in Russia.

Keywords: trade, blanks, production, efficiency, consumer cooperation, analysis, revenue, range, productivity, profit, profitability, costs.

Анализируя состояние потребительской кооперации Российской Федерации в современное время, необходимо отметить, что этот сектор экономики сталкивается со многими проблемами объективного и субъективного характера. Главные причины этого – несовершенство федеральных и региональных законодательных актов, призванных способствовать развитию кооперации, и явная недооценка роли потребительской кооперации в развитии страны исполнительными и законодательными органами власти всех уровней.

Потребительская кооперация в России сегодня участвует в жизни и обеспечении 54 тыс. населенных пунктов, в каждом из которых проживают менее 100 человек. Многие кооперативные магазины в этих немноголюдных селах убыточны, но кооперация содержала и продолжает их содержать в интересах людей. Раньше убытки покрывались за счет своих предприятий, расположенных в районных центрах и крупных населенных пунктах. Однако с приходом федеральных торговых сетей возможности их содержания практически исчерпаны. Часть этих сел кооператоры обслуживают с помощью автомагазинов, но их парк устарел, а торговля убыточна.

Специализация конкурентов на менее издержкоемкой деятельности в крупных сельских поселениях ежегодно уменьшает доходы потребительской кооперации. Доходы кооперативной торговли в малых городах и райцентрах не перекрывают убытки, получаемые на селе. Это, в свою очередь, отрицательно отражается на финансовых результатах деятельности системы, в первую очередь в сельской местности [1].

В условиях действия в отношении России экономических санкций необходимо включить потребительскую кооперацию в процесс замещения импортных продуктов отечественными и обеспечения ими населения страны. Это, в свою очередь, позволит ей вновь стать реальным сектором экономики. Для реализации данных целей необходимо на законодательном уровне проработать меры государственной поддержки организаций потребительской кооперации, разработать программы

субсидирования, снижения налоговых отчислений, устранить пробелы в нормативно-правовых актах.

Организации потребительской кооперации теряют позиции как в сельской местности, так и в городской. Из-за интенсивного процесса урбанизации стремительно сокращается численность сельских жителей, в первую очередь молодежи. Соответственно снижается потребительская база действующих в деревнях кооперативов. В сельской местности получили широкое развитие такие крупные торговые сети, как «Пятерочка», «Спар», «Магнит». Конкурировать организации потребительской кооперации по акциям, скидкам, ценам, уровню обслуживания, с ними не могут.

К сожалению, приходится констатировать, что потребительская кооперация с каждым годом играет все меньшую роль в экономике Российской Федерации. Снижение численности пайщиков негативно сказывается на развитии кооперативного движения и его способности решать социальные и экономические задачи. Потребительская кооперация теряет позиции даже в ключевых отраслях своей деятельности.

На долю розничной торговли приходится порядка 70 % совокупного объема деятельности организаций потребительской кооперации, но в масштабах страны она занимает долю менее 1 % оборота. Подобная ситуация прослеживается и в других отраслях деятельности потребительской кооперации России. В совокупности данные факторы позволяют заявить о недостаточной эффективности деятельности организаций потребительской кооперации в Российской Федерации.

В таблице 1 представлен объем деятельности организаций потребительской кооперации России за 2015–2017 гг. [2].

Таблица 1 – Объем деятельности организаций потребительской кооперации России по федеральным округам за 2015–2017 гг., млн. руб.

Наименование	*2015 г.*	*2016 г.*	*2017 г.*	*Отклонения (+,-)*	
				2016г. к 2015г.	*2017г. к 2016 г.*
Центросоюз всего, в том числе	227055	221689	212833	-5366	-8856
Центральный	39965	37721	35577	-2244	-2144

Северо-Западный	33819	32736	30725	-1083	-2011
Южный	11496	10446	9391	-1050	-1055
Северо-Кавказский	4451	3307	3473	-1144	+166
Приволжский	91741	88180	87727	-3561	-453
Уральский	15407	14132	13257	-1275	-875
Сибирский	21833	27013	25207	5180	-1806
Дальневосточный	8343	8154	7476	-189	-678

Объем деятельности организаций потребительской кооперации России за 2015–2017 гг. имеет устойчивую тенденцию к снижению: совокупный оборот сократился за исследуемый период с 227055 млн. руб. в 2015 г. до 212833 млн. руб. в 2017 г.

Наибольший оборот у организаций Приволжского федерального округа – 91741 млн. руб., что составляет 40,4% к совокупному объему деятельности в 2015 г. и 87727 млн. руб. в 2017 г. или 41,2 %; наименьший у организаций потребительской кооперации Северо-Кавказского федерального округа – 3473 млн. руб., что составляет 1,9% к совокупному объему деятельности в 2015 г. и 87727 млн. руб. в 2017 г. или 1,2 %.

Анализируя состояние потребительской кооперации Российской Федерации в современное время, необходимо отметить, что этот сектор экономики сталкивается со многими проблемами объективного и субъективного характера. Главные причины этого – несовершенство федеральных и региональных законодательных актов, призванных способствовать развитию кооперации, и явная недооценка роли потребительской кооперации в развитии страны исполнительными и законодательными органами власти всех уровней.

В области повышения роли магазина, укрепления его статуса как центра хозяйственной и социальной деятельности потребительской кооперации необходимо:

– современными методами и культурой обслуживания подтверждать социальную направленность работы потребительской кооперации;

– привлекать молодежь к работе в сфере услуг потребкооперации;

– стимулировать и всесторонне поддерживать возрождение и сохранение самобытности российской деревни путем организации коллективного общения в магазинах, кафе, столовых в праздничные и выходные дни;

– проводить среди пайщиков и других сельчан разъяснительную работу по привлечению заемных средств населения, пропагандировать преимущества кредита местному потребительскому обществу;

– возрождать оптовые торговые организации, обеспечивающие большой экономический эффект, снижение цен на товары в розничной торговле;

– осваивать товарные рынки городов, способствующие содержанию убыточных сельских магазинов;

– развивать торговлю продовольственными и промышленными хозяйственными товарами, бытовой техникой, строительными материалами;

– возрождать кооперативное производство и организовывать торговлю товарами народных художественных промыслов, способствовать развитию промысловой кооперации;

– активизировать работу предприятий по сервисному обслуживанию населения, предлагать сельчанам новые нетрадиционные виды обслуживания (дизайнерские услуги, ландшафтный дизайн, озеленение участков), развивать туристско-экскурсионные услуги;

– организовывать и расширять сеть летних кафе, палаток с реализацией мороженого, кваса, прохладительных напитков;

– на предприятиях питания использовать практику проведения в выходные дни развлекательных мероприятий для детей и родителей с продажей широкого ассортимента кулинарных, кондитерских изделий, мороженого, безалкогольных напитков и фирменных блюд;

– развивать стационарную сеть быстрого питания (пельменные, чайные, закусочные, бары) в местах сосредоточения населения с организацией круглосуточной работы;

– пересмотреть графики работы предприятий питания с целью привлечения максимального количества посетителей в вечернее время;

– активизировать деятельность по открытию новых рабочих мест в рамках соглашений между государственными органами занятости и социальной защиты населения и Центросоюзом РФ по организации общественных работ в учреждениях потребительской кооперации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дозорова Т. А. Перспективы развития потребительской кооперации в АПК // Вестник Ульяновской ГСХА. 2011. № 4 (16).

2. Центросоюз РФ [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.rus.coop/about/figures/

УДК 316.45 (470.345)

ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРОБИЗНЕСА ООО «НИВА»

EVALUATION OF THE STRATEGIC POTENTIAL OF AGRIBUSINESS, LLC "NIVA»

Пруцкова Екатерина Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: eprutskova@rucoop.ru

Prutskova Ekaterina
Russian University of Cooperation the city of Saransk

Аннотация

В статье проводится оценка стратегического потенциала сельскохозяйственного предприятия малого бизнеса Республики Мордовия. Рыночная экономика ставит на первое место исследование и развитие стратегического потенциала организации на основе углубленного финансового анализа ее деятельности. Однако не существует единой методики анализа стратегического плана развития агробизнеса, т.к. в отечественной практике данный вопрос не получил широкого распространения. Вышеназванные аспекты подтверждают необходимость оценки стратегического потенциала малых предприятий агропромышленного комплекса (АПК).

Ключевые слова: стратегический потенциал, поступательное развитие, сравнительная оценка, анализ, стратегия роста, конкуренты, экономика отрасли

Abstract

The article assesses the strategic potential of the small business agricultural enterprise of the Republic of Mordovia. Market economy puts research and development of the strategic potential of the organization on the basis of in-depth financial analysis of its activities in the first place. However, there is no single method of analysis of the strategic plan for the development of agribusiness, as in domestic practice, this issue is not widespread. The above aspects confirm the need to assess the strategic potential of small agro-industrial enterprises (agribusiness).

Key words: strategic capability, ongoing development, comparative evaluation, analysis, growth strategy, competitors, the Economics of the industry.

Дальнейшее поступательное движение российской экономики возможно только на основе исследования и развития организаций агропромышленного комплекса с учетом воздействия внутренних и внешних факторов окружающей маркетинговой среды.

Экономические ресурсы и обеспеченность ООО «Нива» активами в целом за последние три года увеличились на 36393 тыс. руб., что в процентном соотношении составило на 17,4% (таблица 1). На это большое положительное влияние оказал рост оборотных активов на 66472 тыс. руб., или на 17,4%. Рост запасов на 60536 тыс. руб. (на 47,2%) свидетельствует об активной деятельности ООО «Нива», как по реализации готовой продукции, так и по строительству производственных объектов.

Таблица 1 – Обеспеченность стратегического потенциала ООО «Нива» активами за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Показатель	*Год*			*Отклонение, (+/–)*	*Темп изменения, %*
	2015	*2016*	*2017*		
Основные средства	73532	54637	44353	-29179	60,3

Запасы	128234	158380	188770	+60536	147,2
Дебиторская задолженность	6129	9472	8465	+2336	128,1
Денежные средства	44	1364	3644	+3600	в 82,8 р.
Оборотные активы	134407	169216	200879	+66472	149,5
Всего активов	208839	223853	245232	+36393	117,4

Закупленные стройматериалы, хранящиеся на складе, также отвлекают большие денежные средства из делового оборота предприятия. Особо следует отметить рост дебиторской задолженности на 2336 тыс. руб., или на 28,1% по сравнению с 2013 г. Но в сравнении с 2016 г. произошло снижение дебиторской задолженности на 1007 тыс. руб. Данное обстоятельство продиктовано усилением контроля за расчетной дисциплиной, отпуском продукции по предоплате, активной претензионной работой и взысканием долгов через суд. Для формирования активов, имущества ООО «Нива» были задействованы следующие источники, представленные в табл. 2.

Таблица 2 – Источники формирования стратегического потенциала ООО «Нива» за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Показатель	*Год*			*Отклонение, (+/–)*	*Темп изменения, %*
	2015	2016	2017		
Уставной капитал	100	100	100	-	100,0
Добавочный капитал	730	1530	1530	+800	209,6
Резервный капитал	25	25	25	-	100,0
Нераспределенная прибыль	115343	139719	166468	+51125	144,3
Заемные долгосрочные средства	20854	12910	5480	-15374	26,3
Прочие долгосрочные обязательства	21655	14843	10306	-11349	47,6
Итого долгосрочные обязательства	42509	27753	15786	-26723	37,1
Краткосрочные заемные средства	22410	26525	13320	-9090	59,4
Кредиторская задолженность	27722	28201	48003	+20281	173,2

Итого краткосрочные обязательства	50132	54726	61323	+11191	122,3
Всего источников	208839	223853	245232	+36393	117,4

Добавочный капитал увеличился за счет дополнительных вкладов участников на 800 тыс. руб. или на 109,6%. А вот нераспределенная прибыль в 2017 г. возросла на 51125 тыс. руб. за счет полученной чистой прибыли в период с 2015 г. по 2017 г. Участники ООО «Нива» приняли решение не получать дивиденды, а направить чистую прибыль на развитие бизнеса. Темп роста нераспределенной прибыли в 2017 г. составил 144,3%. Положительно характеризует деятельность ООО «Нива» и сокращение долгосрочных обязательств на 26723 тыс. руб., что в относительном выражении составляет на 62,9% по сравнению с 2015 г. Данные показатели свидетельствуют об уменьшении финансовой зависимости предприятия перед внешними кредиторами. Этот вывод подтверждает и снижение краткосрочных заемных средств. Краткосрочные кредиты в 2017 г. по сравнению с 2015 г. сократились на 9090 тыс. руб., или на 40,6%. Для обеспечения своей производственной деятельности и пополнения оборотных средств ООО «Нива» все равно приходится периодически прибегать к услугам банковских кредитных организаций. Рост кредиторской задолженности на 20281 тыс. руб. негативно сказывается на деятельности предприятия. На протяжении последних трех лет долги перед поставщиками не только возрастали, но и превышали дебиторскую задолженность. Это объясняется также строительством и реконструкцией производственных помещений, когда для ввода их в эксплуатацию требуется большое количество стройматериалов и оборудования.

Анализ стратегического потенциала организации целесообразно начать с оценки внутреннего окружения. Под внутренним окружением организации принято понимать возможности предприятия, которые обусловлены ресурсами и способностями организации. Ресурс – это то, чем организация обладает, как правило, физически, а способности – это то, как организация это может использовать. Первое, на что обращают внимание потенциальные инвесторы и партнеры предприятия, выручка от реализации (табл. 3).

Таблица 3 – Выручка по видам продукции ООО «Нива»
за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Показатель	*Год*			*Отклонение, (+/–)*	*Темп изменения, %*
	2015	*2016*	*2017*		
Выручка от реализации	151249,0	164543,0	164419,0	+13170,0	108,7
Продукция растениеводства	13415,8	15697,4	8105,9	-5309,9	60,4
– пшеница	11811,3	14069,6	4440,4	-7370,9	37,6
– прочая продукция	1604,5	1627,8	3665,5	+2061,0	228,5
Продукция животноводства	133023,5	142955,0	156313,1	+23289,6	117,5
Скот и птица в живой массе	2567,4	2601,8	34920,3	+32352,9	в 13,6 р.
Молоко цельное	6438,3	6718,9	31215,7	+24777,4	484,8
Продукция животноводства собственного производства	124017,8	133634,3	90177,1	-33840,7	72,7
Прочая продукция	4809,7	5890,6	-	-4809,7	-

Выручка от реализации ООО «Нива» в 2017 г. достигла 164419 тыс. руб. и по сравнению с 2015 г. возросла на 13170,03 тыс. руб. Темп роста составил 108,7%, что свидетельствует о стабильном увеличении выручки предприятия. Тем не менее, целесообразно проанализировать выручку по видам продукции, с целью получения наиболее ясного представления о стратегическом потенциале организации. Большое влияние на увеличение выручки ООО «Нива» оказало производство продукции животноводства, которое за последние три года увеличилось на 23289,6 тыс. руб., или на 17,5%. Сокращение выручки от реализации продукции растениеводства на 5309,9 тыс. руб. или на 39,6% оказало негативное влияние на общую выручку ООО «Нива». Выручка от продажи скота и птицы в живой массе возросло в 13,6 раза. Темпы

роста молока цельного составили 484,8%. Все эти факторы оказали благотворное влияние на общий объем выручки от реализации ООО «Нива» и положительно характеризуют стратегические возможности предприятия в сельскохозяйственном производстве. Руководство ООО «Нива» взяло курс на производство молочных продуктов. Поэтому выручка от молочных продуктов собственного производства возросло на 24777,4 тыс. руб., или на 384,8%.

На протяжении всего анализируемого периода продукция животноводства является превалирующей в производственной деятельности ООО «Нива». Так с 87,95% в 2015 г. доля животноводческой продукции увеличилась на 7,12% и достигла 95,07%. Удельный вес продукции растениеводства в результате роста доли продукции животноводства сократились в 2017 г. по сравнению с 2015 г. на 3,94%.

Резюмируя вышеизложенное, можно констатировать, что выручка от реализации сельхозпродукции в 2017 г. достигла 164419 тыс. руб. и по сравнению с 2015 г. увеличилась на 8,7%. Но производство и реализация могли быть намного выше при государственной поддержке. Это связано с тем, что в последние годы ООО «Нива» не были предоставлены государственные субсидии на приобретение семян, посадочного материала, крупного рогатого скота. Далее продолжим алгоритм анализа ресурсов и стратегического потенциала ООО «Нива». Анализ стратегического потенциала организации проводится по ряду показателей, основными из которых являются коэффициенты ликвидности и платежеспособности. Собственный капитал ООО «Нива» в 2017 г. равнялся 168123 тыс. руб., хотя в 2015 г. собственный капитал организации составлял 116198 тыс. руб. (табл. 4.) Произошел рост на 51925 тыс. руб., или на 44,7% за весь анализируемый период. Чистые активы ООО «Нива» на последний день анализируемого периода намного (в 1681,2 раза) превышают уставный капитал.

Данное соотношение положительно характеризует стратегический потенциал, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того следует отметить рост превышения чистых активов на 44,7% за весь рассматриваемый период. Превышение чистых активов над уставным капиталом и их

рост свидетельствуют о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Таблица 4 – Оценка стратегического потенциала ООО «Нива» по чистым активам за 2015–2017 гг.

Показатель	*Значение показателя*						*Изменение*	
	в тыс. руб.			*в % к валюте баланса*			*(+.-)*	*%*
	2015 г.	*2016 г.*	*2017 г.*	*2015 г.*	*2016 г.*	*2017 г.*		
1. Чистые активы (капитал и резервы)	116198	141374	168123	55,6	63,2	68,6	+51925	144,7
2. Уставный капитал	100	100	100	<0,1	<0,1	<0,1	-	100,0
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	116098	141274	168023	55,6	63,1	68,5	+51925	144,7

Следовательно, можно сделать вывод о привлекательности агробизнеса ООО «Нива» по чистым активам. Потенциальные инвесторы, банковские организации оценивают стратегический потенциал по показателям финансовой устойчивости. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств (СОС) рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат. Поскольку в 2017 г. в ООО «Нива» наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. При этом нужно обратить внимание, что все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за рассматриваемый период ухудшили свои значения. В следующей табл. 5 рассчитаны показатели, содержащиеся в методике Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) [1, с. 6].

Таблица 5 – Оценка стратегического потенциала и вероятности банкротства ООО «Нива» за 2017 г.

Коэффициент	Расчет	Значение 2017 г.	Множитель	Произведение (гр. 3 х гр. 4)

1	*2*	*3*	*4*	*5*
T_1	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,57	6,56	3,73
T_2	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,68	3,26	2,21
T_3	Отношение EBIT к величине всех активов	0,13	6,72	0,85
T_4	Отношение собственного капитала к заемному	2,18	1,05	2,29
Z-счет Альтмана:				9,08

Значение коэффициента утраты платежеспособности (1,66) указывает на низкую вероятность значительного ухудшения показателей платежеспособности ООО «Нива» в ближайшие три месяца. При этом необходимо отметить, что данные показатели неудовлетворительной структуры баланса являются достаточно строгими, поэтому выводы на их основе следует делать лишь в совокупности с другими показателями финансового положения ООО «Нива». Кроме того, в расчете не учитывается отраслевая специфика. Оценку привлекательности агробизнеса проведем по методике Альтмана, используя 4-х факторную модель для предприятий частной формы собственности. Результаты расчетов представлены в табл. 5.

$Z\text{-счет} = 6{,}56T_1 + 3{,}26T_2 + 6{,}72T_3 + 1{,}05T_4$ (табл. 5).

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Альтмана составляет:

– 1.1 и менее – высокая вероятность банкротства;

– от 1,1 до 2,6 – средняя вероятность банкротства;

– от 2,6 и выше – низкая вероятность банкротства.

По результатам расчетов для ООО «Нива» значение Z-счета в 2017 г. составило 9,08. Значит вероятность банкротства ООО «Нива» невысокая, и его финансовое состояние устойчивое.

Однако полученный результат следует рассматривать как условный ориентир. Упрощенная модель не учитывает отраслевые особенности деятельности и не претендует на высокую степень

точности прогноза. Ниже приведен сравнительный анализ финансового положения и результатов деятельности ООО «Нива». В качестве базы для сравнения взята официальная бухгалтерская отчетность организаций Российской Федерации за 2017 г., представленная в базе данных Росстата (2,3 млн. организаций). Сравнение выполняется по 9 ключевым финансовым коэффициентам (рис. 1).

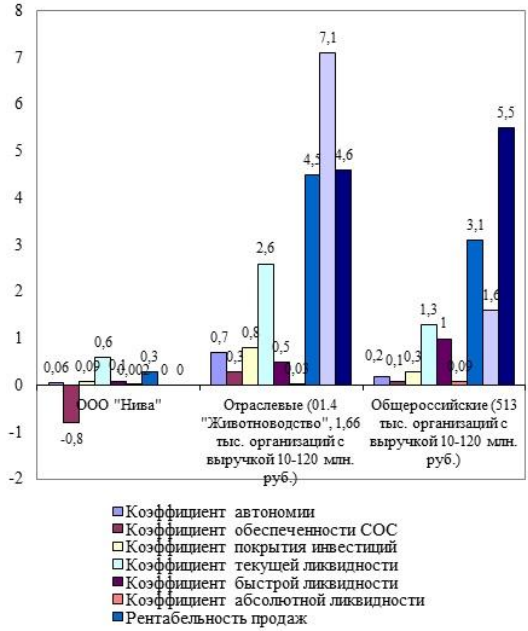

Рис. 1 – Сравнительная оценка стратегического потенциала ООО «Нива» с отраслевыми показателями в 2017 г.

Сравнение финансовых коэффициентов организации производится с медианным значением показателей всех организаций РФ и организаций в рамках отрасли, а также с квартилями данных значений.

Для формирования вывода по результатам анализа баллы обобщаются с равным весом каждого показателя, в итоге также получается оценка от -2 до +2:

– значительно лучше (+1 - +2)

– лучше (от 0.11 до +1)
– примерно соответствует (от -0.11 до +0.11)
– хуже (от -1 до -0.11)
– значительно хуже (от -2 до -1)

Расчеты и обобщающий вывод выполнены компьютеризированным способом с использованием программного обеспечения и методики, разработанной Консультационной финансово-аналитической компанией "Анкон".

В результате анализа ключевых финансовых показателей ООО "Нива", установлено, что итоговый рейтинг (0) в 2017 г. всех микропредприятий, занимающихся видом деятельности животноводство. При этом в 2017 году финансовое состояние ООО «Нива» примерно соответствует среднему по отрасли. Этот вывод подтверждает и результат сравнения финансовых показателей ООО «Нива» (+1,1) со средними общероссийскими показателями. Финансовое состояние ООО «Нива» значительно лучше среднего по РФ.

Оценку стратегического потенциала банки проводят дополнительно по своим критериям. Согласно методике Сбербанка России, был приведен анализ кредитоспособности ООО «Нива». По методике Сбербанка все заемщики делятся в зависимости от полученной суммы баллов на три класса:

1) первоклассные – кредитование которых не вызывает сомнений (сумма баллов до 1,25 включительно);

2) второго класса – кредитование требует взвешенного подхода (больше 1,25, но меньше 2,35 включительно);

2) третьего класса – кредитование связано с повышенным риском (больше 2,35).

В данном случае для ООО «Нива» сумма баллов в 2017 г. равна 1,08. Следовательно, выдача кредитов ООО «Нива» связана с пониженным риском. Далее нами была проведена сравнительная оценка стратегического потенциала ООО «Нива» с конкурентами, осуществляющими сельскохозяйственную деятельность в Республике Мордовия (табл. 6).

Таблица 6 – Сравнительная оценка стратегического потенциала ООО «Нива» с конкурентами РМ в 2017 г., тыс. руб.

Организация	*Местонахождение*	*Показатели*	
		Выручка	*Активы*
ООО «Нива	р.п. Ялга	164419	245232
Сельскохозяйственная артель-племзавод "Свободный труд"	деревня Красная Подгора, район Краснослободский	186820	685304
ООО "АГРОСОЮЗ - КРАСНОЕ СЕЛЬЦО"	поселок Совхоз "Красное Сельцо", район Рузаевский	181811	245672
ОАО "Племенной завод "Александровский"	село Александровка, район Лямбирский	161598	384592
ООО "НОРОВСКОЕ МОЛОКО"	поселок Ст. Воеводское, район Кочкуровский	161466	258810

По показателю выручки близка к ООО «Нива» конкурент ОАО «Племенной завод «Александровский», расположенный в Лямбирском районе с. Александровка. Его размеры выручки в 2017 г. составил 161598 тыс. руб., и лишь на 2821 тыс. руб. отстает от выручки ООО «Нива» 164419 тыс. руб. Но по активам ОАО «Племенной завод «Александровский» опережает на 139360 тыс. руб. активы ООО «Нива». Поскольку для сельскохозяйственного предприятия активы имеют большое значение, так как основные фонды участвуют в производственном процессе, можно констатировать, что ООО «Нива» проигрывает конкуренту ОАО «Племенной завод «Александровский».

Следующий конкурент ООО «НОРОВСКОЕ МОЛОКО» по активам опережает ООО «Нива» на 13578 тыс. руб., и на 2953 тыс. руб. отстает по показателю выручки. Поэтому ООО «Нива» проигрывает вышеназванным конкурентам по основным фондам, но по выручке опережает этих конкурентов.

Самыми сильными конкурентами ООО «Нива» являются Сельскохозяйственная артель-племзавод «Свободный труд» и ООО «АГРОСОЮЗ - КРАСНОЕ СЕЛЬЦО».

Сельскохозяйственная артель-племзавод «Свободный труд» на 440072 тыс. руб. больше имеет в своем арсенале основных фондов, и реализовала продукции на 22401 тыс. руб. чем ООО «Нива». Основные средства ООО «АГРОСОЮЗ - КРАСНОЕ СЕЛЬЦО» на 440 тыс. руб. и выручка на 17392 тыс. руб. больше, чем у ООО «Нива».

Резюмируя вышеизложенное, представленный сравнительный анализ не свидетельствует о плохом или хорошем финансовом состоянии ООО «Нива», а дает его характеристику относительно других российских предприятий. Разработку стратегии ООО «Нива» целесообразно основывать на проведенном стратегическом анализе возможностей предприятия, оценке и прогнозе денежных потоков в связи с изменением ассортимента производимой продукции, и с учетом развития перспектив развития агропромышленного комплекса Республики Мордовия.

Поддержка регионального производственного потенциала агропромышленного комплекса (АПК) должна опираться на предпринимательский компонент развития отечественной экономики, рост качества производимых товаров и услуг, основываться на исследовании и развитии стратегического потенциала организации.

ЛИТЕРАТУРА

1 О несостоятельности (банкротстве) : Фед. закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ // Электронный ресурс [Сайт Консультант Плюс // Режим доступа http://www.consultant.ru].

2 Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2015–2020 годы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// agro. e -mordovia.ru/ go s -programin're spprog. php

3 Абдуллаева С. Г. Методические подходы к разработке стратегии развития организации. Молодой ученый. 2018. № 33 (219). С. 34–38.

4 Актуальные вопросы использования конкурентных стратегий предприятий [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id.

5 Жудро М. К., Жудро М. М. Экономика и стратегия [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ekonomika.

6 Стратегические альтернативы развития агропромышленного комплекса РеспубликиМордовия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id.

7. Марабаева Л. В., Горин И. А. Стратегический потенциал инновационного предприятия: содержание, структура, особенности // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2013. № 1 (27). С. 73–83.

8. Марабаева Л. В. Методический подход к оценке уровня технологического развития предприятия // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. Т. 2. № 2. С. 163–168.

УДК 330.354

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION: BASIC TRENDS

Скворцова Марина Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: skvorcova_ma@mail.ru

Skvortsova Marina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье дается оценка основных тенденций социально-экономического развития Республики Мордовия. Выделены ряд факторов, оказывающих влияние на уровень экономического-социального развития региона. Проведено сравнение регионов Приволжского федерального округа по уровню среднедушевых денежных доходов населения и выявлено место Республики Мордовии. Определены приоритетные направления экономического развития Республики Мордовия.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, регион, факторы, показатели, приоритетные направления.

Abstract

The article assesses the main trends in the socio-economic development of the Republic of Mordovia. A number of factors affecting the level of economic and social development of the region are highlighted. A comparison was made of the regions of the Volga Federal District in terms of the average per capita cash income of the population and the place of the Republic of Mordovia was revealed. Priorities for the economic development of the Republic of Mordovia have been identified.

Keywords: socio-economic development, region, factors, indicators, priorities.

На данный момент задача стабильного экономического развития стоит не только перед центральными органами власти, но и перед регионами, так как от уровня развития регионов зависит развитие страны в целом. Социально-экономическое развитие региона включает в себя:

– рост производства и доходов и как результат повешение благосостояния населения;

– изменения в институциональной, социальной и административной структурах общества;

– изменения в общественном сознании;

– улучшение здоровья населения и повышение уровня его образования;

– создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства;

– обеспеченность населением жильем, образовательными и медицинскими услугами, торговыми, бытовыми, транспортным и культурным обслуживанием;

По большому счету, в качестве факторов повышения уровня социально-экономического развития региона используются такие способы, как увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, снижение уровня нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни. Также очень важно развивать инновационную составляющую региональной экономики [4].

Можно выделить ряд факторов оказывающих влияние на уровень экономического-социального развития региона [2, 3]:

– рыночный (взаимопроникновение региональных, национальных и мирового рынков);

– усиление конкуренции на всех перечисленных рынках;

– либерализация внешней торговли и снятие санкций;

–замена массового производства мелкосерийным;

– замена вертикальной организации труда – горизонтальной;

Социально-экономическое положение в Республике Мордовия, обусловлено сохранением положительной динамики в сельско-хозяйственном производстве, а так же на потребительском рынке, установлением стабильной ситуации на рынке труда. Так же мы можем видеть увеличение денежных доходов населения и заработной платы, инвестиций и основной капитал.

Для более точного анализа рассмотрим динамику основных социально-экономических показателей Республики Мордовии за 2016–2018 гг (таблица 1).

Таблица 1 – Основные социально-экономические показатели Республики Мордовии в 2016–2018 гг.

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Валовой региональный продукт			
всего, млрд. рублей	208,4	229,7	252,0
на душу населения, тыс. рублей	258,0	287,6	316,2
Численность населения среднегодовая			
тыс. человек	808,0	798,7	796,9
Индекс потребительских цен, в среднем за год			
в % к предыдущему году	105,3	103,5	104,0
Доля безработных в общей численности экономически активного населения (уровень зарегистрированной безработицы)			
в %, на конец года	0,9	0,86	0,9
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата одного работника			
всего, рублей	23 228,7	25087,0	27 069,0
в % к предыдущему году	105,4	108,0	108,9
Величина прожиточного минимума			
рублей	7 884,0	8200,0	8 528,0
Денежные доходы на душу населения			
рублей	17 773,6	18 982,1	20 273,4
Продукция сельского хозяйства			
млн. рублей	58643,8	61114,4	68741,2
Средний размер назначенных месячных пенсий			
рублей	16154,0	12030,5	14015

Из данной таблицы можно сделать вывод о том, что валовый региональный продукт на душу населения увеличился на 28,6 тыс. руб., по сравнению с 2017 годом и составил в 2018 316,2 тыс. руб., в то время, как численность населения по сравнению с 2017 годом уменьшилась на 1,8 тыс. чел. и составила 2018 796,9 тыс. чел. Но нельзя не отметить факт о поднятии номинальной начисленной среднемесячная заработной платына одного работника, в 2018 году она составила 27069 тыс. руб., что на 1982 руб. больше, чем в предыдущем. Соответсвенно и увеличилась величина прожитучного минимума в Республике, на 2018 год она состовляет 8528 тыс. руб.

Важным предметом социально-экономического разви-тия регионов является улучшение качества жизни населения. Можно выделить

несколько тактических целей развития региона: привлечение новых видов бизнеса; расширение существующего бизнеса, развитие малого бизнеса, центра города, сферы услуг, повышение уровня занятости населения региона, привлечение средств нас. в инфраструктуру жизнеобеспечения и жизнедеятельности. Соответственно целям социально-экономического развития регионов строится система критериев (характеристик развития) и показателей, которые измеряют эти критерии.

Рссмотрим рейтинг регионов Приволжского федерального округа по уровню среднедушевых денежных доходов населения и определим место Республики Мордовия (рисунок 1).

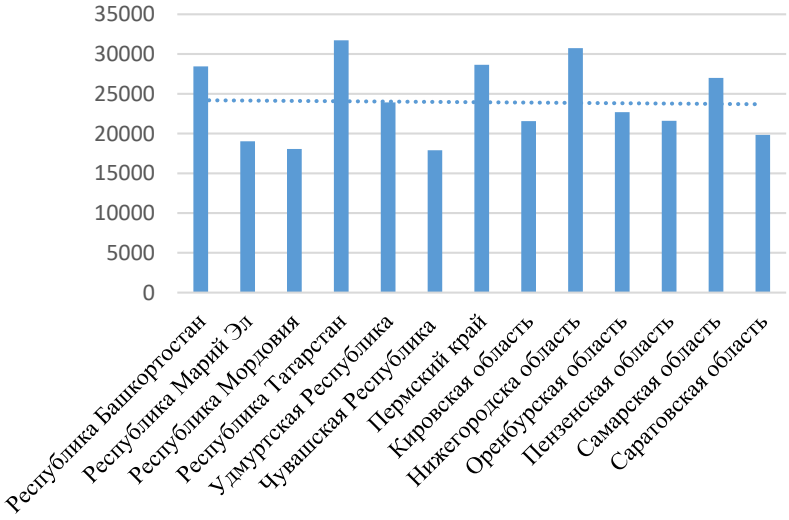

Рис. 1 – Среднедушевые денежные доходы населения в регионахПриволжского федерального округа в 2017 году

Как видно из рисунка, самый высокий денежный доход в расчете на душу насления по ПФО приходится на Республику Татарстан, где он составил 31719 руб., на втором месте Нижегородская область – 30742 руб., на третьем Пермский край – 28655 тыс.руб. По данным таблицы на самом последнем месте находятся Республика Мордовия, где денежные доходы в расчете на душу населения составляют 18065

руб., Республика Марий Эл – 19017 руб., и Саратовская область – 19825 руб.

На данный момент Республика Мордовия не имеет высоких показателей по сравнению с другими регионами ПФО, но на основе общей харктеристики региона, представленной в первой таблице, мы наблюдаем рост практически по всем показателям, что является немаловажным фактором для развития региона. С учетом сложившейся социально-экономической ситуации и макроэкономических трендов, а также долгосрочных задач развития Российской Федерации, основной целью развития РМ является повышение конкурентоспособности территории за счет инновационного сектора экономики и повышения качества жизни населения [1]. В связи с этим можно выделить следующие приоритетные направления экономического развития Республики Мордовия на 2019 год:

1) разработка и исполнение ответственной бюджетной политики, которая будет способствовать обеспечению долгосрочной устойчивости республиканского бюджета, формированию условий для ускорения темпов экономического роста, укреплению финансовой стабильности в Республике Мордовия;

2) совершенствование качества администрирования доходов бюджетной системы Республики Мордовия и реализация комплекса мер бюджетного и налогового стимулирования притока инвестиций;

3) выполнение задач, которые постанавливаются ежегодно в посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию и Главы Республики Мордовия Государственному Собранию Республики Мордовия;

4) реорганизация и повышение уровня использования государственных программ в бюджетном планировании и повышение качества их исполнения;

5) увеличение результативности расходования бюджетных средств, а так же выявление и использование резервов для достижения планируемых результатов, сокращение неэффективных расходов;

6) безусловное исполнение действующих социально значимых расходных обязательств;

7) своевременное и полное исполнение долговых обязательств при минимизации расходов на обслуживание государственного долга Республики Мордовия;

8) повышение доступности и качества оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ);

9) повышение эффективности деятельности государственных (муниципальных) учреждений при оказании услуг за счет всех источников доходов государственного (муниципального) учреждения;

10) совершенствование межбюджетных отношений, повышение прозрачности, эффективности предоставления и распределения межбюджетных трансфертов;

11) повышение результативности и экономической эффективности государственного (муниципального) финансового контроля, внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита;

12) обеспечение прозрачности и открытости республиканского бюджета и бюджетного процесса для общества.

Перечисленные приоритетные направления позволят Мордовии более динамично развиваться и значительно улучшить качество жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Е. Г., Горин И. А., Оценка эффективности государственных программ развития региона: практические и методические аспекты // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 4 (30). С. 32–36

2. Социально-экономическое развитие региона на базе инновационных подходов в условиях модернизации / Ю. В. Сажин, С. М. Вдовин, Н. Н. Подольная, Ю. В. Сарайкин, Л. А. Карякина, Н. С. Сажина, К. Н. Николаев, С. А. Сысоева, М. А. Скворцова, Д. Н. Крымзин / науч. редактор Ю. В. Сажин. Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2013. 136 с.

3. Марабаева Л. В., Горин И. А., Соколов О. А. Конкурентоспособность экономики Республики Мордовия: проблемы и направления их решения // Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 911–919.

4. Марабаева Л. В., Соколов О. А. Нормативно-правовое регулирование научно-инновационной деятельности на региональном уровне // Инновации. 2005. № 4. С. 61–63.

УДК 316.45

ОТРАСЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

FIELD OF ACTIVITY OF THE CENTROSOJUZ OF RUSSIA AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Спирина Ольга Алексеевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: olga.spirina18@bk.ru

Spirina Olga
Saransk cooperative Institute (branch) of the Russian University of cooperation

Аннотация

В статье рассматривается обоснование направлений повышения объемов многоотраслевой деятельности Центросоюза РФ. Обозначенное направление во многом способствует развитию потребительской кооперации России.

Ключевые слова: торговля, заготовки, производство, эффективность, потребительская кооперация, анализ, выручка, ассортимент, производительность труда, прибыль, рентабельность, издержки.

Abstract

The article deals with the substantiation of directions of increase of volumes of the diversified activities of the Centrosoyuz of the Russian Federation. This direction contributes to the development of consumer cooperation in Russia.

Keywords: trade, blanks, production, efficiency, consumer cooperation, analysis, revenue, range, productivity, profit, profitability, costs.

В истории развития мировой цивилизации кооперация занимает особое место. Лексема «кооперация» обозначает «сотрудничество, совместную деятельность, объединенное действие» и используется в современном обществе, когда речь идет о связях людей, возникающих как в быту, так и на производстве или в других сферах трудовых отношений.

На протяжении 185 лет своего существования в России система потребительской кооперации как форма самоорганизации населения доказала свою востребованность и в годы экономических потрясений неоднократно подставляла плечо государству, помогала обеспечивать людям более достойную жизнь.

Исключительные возможности для развития кооперации в России появились в связи с отменой крепостного права и осуществлением буржуазных реформ 60–70-х гг. XIX в. в период правления императора Александра II. В эти годы практически во всех губернских центрах европейской России возникли потребительские сообщества, ссудосберегательные, кредитные кассы и товарищества. Исключением не стали также Пензенская, Тамбовская, Нижегородская и Симбирская губернии. Все более ускорявшиеся процессы капиталистического развития и формирования общенационального рынка значительно расширили социальную базу и географию российских кооперативов.

Колоссальный шаг вперед был сделан кооперацией в годы Первой мировой войны. Дефицит товаров, увеличение цен на продукты и промышленные изделия при ненормированном выпуске бумажных денег и падавшем курсе рубля, неразбериха в транспортном движении, угроза голода – это небольшая часть причин, давшая толчок к созданию кооперативных организаций, объединявших именно потребительские сообщества. Новый вектор своего движения кооперация получила с появлением кооперативного законодательства после Февральской революции 1917 г.

Февральскую революцию кооператоры встретили с одобрением и надеждой. После нее условия для деятельности потребительской кооперации коренным образом изменилась в лучшую сторону. Временное правительство уже в июне 1917 г. провело обсуждение и

принятие «Кооперативного закона», который рассматривался царским правительством, обсуждался и был принят Государственной думой, но был отклонен Государственным советом. После появления этого закона стали возникать кооперативные союзы и объединения.

В 1991 г. в связи с распадом СССР прекратил свое существование и Центросоюз СССР. Его правопреемником стал Центральный союз потребительских обществ Российской Федерации (Центросоюз России). Его функции на территории Российской Федерации принял на себя вновь созданный Центросоюз Российской Федерации, действовавший в соответствии с Законом РФ от 1992 г. «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» (рисунок 1).

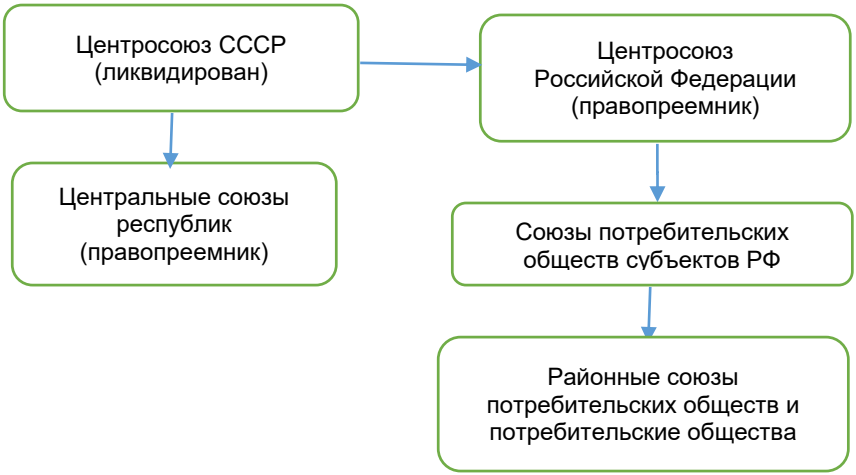

Рис. 1 – Этапы становления Центросоюза Российской Федерации.

Как было сказано выше, за 185 лет система потребительской кооперации помогала обеспечивать гражданам страны достойную жизнь.

По данным сельскохозяйственной переписи 2006 г., в России членами потребительских кооперативов являлись: 1214 сельскохозяйственных организаций; 3133 крестьянских (фермерских)

хозяйства и индивидуальных предпринимателя; 113946 личных подсобных и других индивидуальных хозяйств граждан [1].

Потребительская кооперация в настоящее время – это около 2,5 млн пайщиков, которые являются значительным потенциалом для развития потребкооперации; более 2,4 тыс. потребительских обществ, объединенных в 68 региональных союзов потребительских обществ, и аппарат Центросоюза РФ. Географическое покрытие – около 90 тыс. сельских населенных пунктов, включая поселения с численностью жителей менее 100 человек; около 200 тыс. постоянных работников. Объем деятельности организаций потребительской кооперации достигает 240 млрд руб. Одними из самых успешных региональных союзов потребительской кооперации являются Татарский, Оренбургский, Нижегородский, Свердловский.

В таблице 1 представлен объем деятельности организаций потребительской кооперации России за 2015–2017 гг. [2].

Таблица 1 – Объем деятельности организаций потребительской кооперации России по федеральным округам за 2015–2017 гг., млн. руб.

Наименование	*2015 г.*	*2016 г.*	*2017 г.*	*Отклонения (+,-)*	
				2016г. к 2015г.	*2017г. к 2016 г.*
Центросоюз всего, в том числе	227055	221689	212833	-5366	-8856
Центральный	39965	37721	35577	-2244	-2144
Северо-Западный	33819	32736	30725	-1083	-2011
Южный	11496	10446	9391	-1050	-1055
Северо-Кавказский	4451	3307	3473	-1144	+166
Приволжский	91741	88180	87727	-3561	-453
Уральский	15407	14132	13257	-1275	-875
Сибирский	21833	27013	25207	5180	-1806
Дальневосточный	8343	8154	7476	-189	-678

Объем деятельности организаций потребительской кооперации России за 2015 – 2017 гг. имеет устойчивую тенденцию к снижению:

совокупный оборот сократился за исследуемый период с 227055 млн. руб. в 2015 г. до 212833 млн. руб. в 2017 г.

Наибольший оборот у организаций Приволжского федерального округа – 91741 млн. руб., что составляет 40,4% к совокупному объему деятельности в 2015 г. и 87727 млн. руб. в 2017 г. или 41,2 %; наименьший у организаций потребительской кооперации Северо-Кавказского федерального округа – 3473 млн. руб., что составляет 1,9% к совокупному объему деятельности в 2015 г. и 87727 млн. руб. в 2017 г. или 1,2 %.

Таким образом, кооперативная самобытность характеризуется тем, что отличает потребительскую кооперацию от других организационно-правовых форм (акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью, производственных кооперативов, различного рода товариществ): статусом некоммерческой, социально ориентированной общественной системы, а также особой идеологией, принципами и ценностями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Плеханова Е. А., Кузнецова Е. Г. Потребительская кооперация: современное состояние и перспективы развития : монография Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2017. 108 с.

2. Центросоюз РФ [Электронный ресурс] // Центросоюз РФ : официальный сайт. Режим доступа: http://www.rus.coop/about/figures/

УДК 351.85

ДИАГНОСТИКА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ЕЕ УРОВНЯ

DIAGNOSTICS OF CORPORATE CULTURE OF THE ENTERPRISE AND EVALUATION OF ITS LEVEL

Хайров Роман Раисович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: r.r.hajrov@rucoop.ru

Khairov Roman
Saransk cooperative Institute (branch) of the Russian University of cooperation

Аннотация

В статье раскрывается значение корпоративной культуры предприятия в условиях рынка, приводится классификация ее диагностики. Автор описывает инструментарий как прямой, так и косвенной диагностики корпоративной культуры, излагает ее уровни

Ключевые слова: корпоративная культура, диагностика, оценка, уровень, эффективность, конкуренция

Abstract

The article reveals the importance of the corporate culture of the enterprise in the market conditions, provides a classification of its diagnostics. The author describes the tools of both direct and indirect diagnostics of corporate culture, sets out its levels.

Keywords: corporate culture, diagnostics, assessment, level, efficiency, competition

В настоящее время доказан и признан научным сообществом факт отнесения корпоративной культуры к нематериальным активам предприятия, эффективное управление которой является серьезным конкурентным преимуществом компании. Под корпоративной культурой следует понимать конкурентное преимущество весьма труднокопируемое с других компаний.

Своевременность и актуальность изучения процесса формирования и развития организационной культуры предприятия определяется следующим:

Во-первых, на рынке труда в условиях конкуренции претенденты на вакантные позиции оценивают не только размер должностного оклада и величину премиальных выплат, но и надежность работодателя, его репутацию. Корпоративная (организационная) культура, действующая на предприятии, является индикатором этой надежности. Поэтому компании малого бизнеса всё больше уделяют внимания вопросам формирования и развития своей корпоративной культуры.

Во-вторых, не работая по проблеме формирования результативной корпоративной культуры компании, нельзя дать гарантии того, что, спонтанно сформировавшись она будет адекватной и выигрышной для фирмы.

В-третьих, эффективная корпоративная культура малого предприятия обеспечивает доступ к информационным, финансовым и человеческим ресурсам.

Корпоративная культура является одним из факторов, оказывающим влияние на нахождение оптимального соответствия между объективной необходимостью предоставления своим работникам большой свободы творчества и сохранением административно-политического контроля над их деятельностью [1].

Дать оценку возможности реализации стратегии компании и выстроить организационную культуру в соответствии с данной стратегией позволяют различные диагностики с использованием особых подходов для достижения целей. В процессе проведения диагностики корпоративной культуры используются различные методы, способы и приемы. На основе диагностики корпоративной культуры оценивается ее уровень, и принимаются необходимые управленческие решения. Научная литература подразделяет диагностику организационной культуры предприятий на два вида:

- прямая,
- косвенная.

Рассматривая прямую диагностику корпоративной культуры предприятия, можно сделать вывод об отнесении к ней методов количественной оценки и модельного анализа. Данные методы реализуются через анкетирование персонала, опросы сотрудников, проведение анализа статистических данных определенной категории, построении графических профилей и разработке типологий.

С целью определения и оценки уровня корпоративной культуры возможно использование методики ATAG. Ее суть заключается в нахождении определенных критериев, через которые можно описать основные особенности корпоративной культуры. Авторами методики ATAG [2] в качестве таких критериев предлагаются:

1) характеристика организационной культуры;

2) векторы развития корпоративной культуры;

3) факторы, влияющие на изменение корпоративной культуры;

4) однородная составляющая корпоративной культуры;

5) соответствие инструментам управления.

К косвенной диагностике корпоративной культуры относятся такие инструменты как изучение нормативно-методических, правовых документов, действующих на предприятии, локальных актов, которые регламентируют порядок информационных отношений и ее обмена между подразделениями компании.

Косвенная диагностика корпоративной культуры предполагает оценку имеющейся внутриорганизационной документации и отчетности компании, анализ действующих в организации правил, традиций, церемоний и ритуалов, а также изучение фольклора – легенд, мифов, стереотипов общения и сленга.

Анализ результативности имеющихся в компании процедур работы с персоналом, стиль руководства, особенности принятия управленческих решений и системы контроля также является инструментарием косвенной диагностики корпоративной культуры предприятия [3].

В определенных обстоятельствах эффективным механизмом косвенной диагностики оказывается групповая самодиагностика [4]. Использование всего набора исследовательских технологий и инструментов дает наиболее объективную картину, позволяя изучать разные аспекты культуры.

Таким образом, диагностика корпоративной культуры позволяет дать оценку ее уровня. Следует отметить, что в настоящее время среди ученых, специалистов в области корпоративной культуры не существует единого подхода к определению ее уровня.

Низкий уровень корпоративной культуры в корпорациях сказывается на работоспособности персонала, приводит к снижению его профессиональной компетентности, и в конечном счете, к ухудшению результатов деятельности компании.

Высокий уровень корпоративной культуры оказывает положительное влияние на показатели финансово-хозяйственной деятельности корпорации. Наличие единых ценностей и норм поведения в компаниях, способствует принятию правильных

управленческих решений и не требует внедрения жесткой системы контроля в деятельности организации.

На наш взгляд, оптимальным определением уровня корпоративной культуры предприятия является соотношение затрат на нее к себестоимости выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Проведенное исследование на примере пяти малых предприятий, расположенных и зарегистрированных в Республике Мордовия показало, что расходы на организационную культуру имеют опережающую тенденцию роста.

Например, расходы на организационную культуру ООО «Комбинат теплоизоляционных изделий» имеют опережающую тенденцию роста. Если в ООО «Комбинат теплоизоляционных изделий», типичного регионального представителя малого бизнеса, расходы на корпоративную культуру 2015 году составляли 4233,0 тыс. руб. в год, то в 2016 году их размер определялся в сумме 4289,0 тыс. рублей т.е. был обеспечен прирост только на 1%. В 2017 году предприятие выделило на формирование своей организационной культуры 5490,0 тыс. рублей. Темп роста по отношение к 2015 году составил29,7%. При этом общие расходы предприятия за три года увеличились только на 18%. Удельный вес расходов на корпоративную культуру практически не изменился и составляет 1,6–1,7 Можно сделать вывод, что оптимальный и контролируемый рост расходов на корпоративную культуру обеспечивает увеличение производительности труда, что отражается на снижении себестоимости и служит одной из причин роста прибыли за исследуемый период.

Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях рыночных отношений надлежащий уровень корпоративной культуры предприятия является его конкурентным преимуществом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Е. Г. Исследование корпоративной культуры предприятий малого бизнеса Республики Мордовия // Вестник Российского университета кооперации, 2018. № 3(33). С. 44–48.

2. Камерон К., Куинн Р. Диагностика изменений организационной культуры. СПб. : Питер, 2001. 320 с.

3. Марабаева Л. В., Кузнецова Т. Е. Формы и методы управления коммуникациями на предприятии // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 60–65.

4. Марабаева Л. В. Содержание и мотивационные условия эффективного управления формированием команд на предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. СКИ РУК. Саранск : ПРИНТ-ИЗДАТ, 2018. С. 286–291.

К началу раздела

К содержанию

УДК 330.322.01

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL

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

Abelova Ludmila
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с формированием человеческого капитала как интенсивного производственного фактора развития экономики и общества.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, инвестиции, социально-экономическое развитие

Abstract

The article deals with the issues related to the formation of human capital as an intensive production factor in the development of the economy and society.

Keywords: human capital, human potential, investments, social and economic development.

Решение профессиональных проблем в условиях рыночных взаимоотношений и рынка рабочей силы приобретает особое значение, так как изменяется общественный статус сотрудника, его индивидуальное отношение к трудовой деятельности и условиям продажи рабочей силы. В данной обстановке руководство организации должно принимать решения исходя из того

факта, что личностные и профессиональные человеческие способности проявляются при благонадежных условиях для сотрудника, а его умения в исполнении задач, в том числе глобальных, обусловлены множеством качественных факторов, квалифицирующих его как личность и как профессионала.

Совершенствование информационной экономики значительно реформировало роль и положение субъекта в положении современного типа хозяйствования. Умения и мастерство человека выдвинулись на преимущественные роли в общественном производстве. Человеческий капитал в настоящее время играет важнейшую роль в экономике государства.

Среди идеологов «человеческого капитала» были нобелевские лауреаты по экономике Г. С. Беккер (1930–2014), Т. Шульц (1902–1998) и др. Сначала под «человеческим капиталом» понимались совокупные инвестиции в повышение уровня образования и профессионализма работников. Затем акцент сделали на отдачу от этих инвестиций, т.е. «человеческого капитала». Отсюда двойственный подход. Первоначально «человеческий капитал» трактовался именно как инвестиции, а затем и результат этого инвестирования (собственно, навыки, знания, умения и др., которые дают экономический эффект).

МОТ дает определение человеческому потенциалу как возможность самореализации и развития. Человеческий потенциал определяется как источник, предпосылка, а человеческий капитал как результат реализации этих предпосылок. Человеческий потенциал или индекс человеческого развития (по другой терминологии -потенциала). Этот индекс включает в себя ожидаемую продолжительность жизни, образование и уровень жизни.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, сказано, что в основе приоритетных направлений развития человеческого потенциала в «Стратегии 2020» лежат:

–демографическая составляющая;

–политика народосбережения;

–развитие здравоохранения;

–развитие и обновление рынка труда.

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации не обошла вниманием эти формирующиеся тенденции в социально-трудовой сфере и считает, что среди главных угроз национальной безопасности в области экономики является... «прогрессирующая трудонедостаточность».

С целью противодействия угрозам экономической безопасности реализуется государственная социально-экономическая политика, укрепляющая и развивающая трудовой потенциал страны, а также эффективно использующая накопленный человеческий капитал» [3].

В обеспечении устойчивого развития трудового потенциала региона важнейшую роль играет демографическая составляющая [7, 8]. Демографический кризис, характеризующийся высокой смертностью, низким уровнем рождаемости, сокращением численности населения. Мордовия живет в режиме депопуляции [5, с. 907].

«Мордовия относится к числу регионов с наиболее неблагоприятной демографической ситуацией, характеризующейся естественной убылью населения» [6, с. 196].

Рассмотрим, как изменилась численность населения Республики Мордовия в последние два десятилетия.

Таблица 1. Численность населения Республики Мордовия в период 1991–2018 гг.

Годы	*Численность населения РМ, тыс. чел.*	*Городское, тыс. чел.*	*Сельское, тыс. чел.*	*Городское, %*	*Сельское, %*
1991	962,3	550,8	411,5	57,2	42,8
2000	918,4	545,1	373,3	59,4	40,6
2009	833,0	502,0	331,0	60,3	39,7
2018	805,0	507,0	298,0	63,0	37,0

Для региона, где существуют условия депопуляции населения, человеческий капитал выступает особо ценным активом, который позволяет обеспечивать конкурентоспособность территории.

В «Докладе о развитии человеческого потенциала в регионах Российской Федерации на 2013 г.» в рамках Программы развития ООН по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) Республика Мордовия занимает 49 место среди регионов РФ, а по

индексу образования занимает достаточно высокую позицию (0,911) [2].

Проблемной областью в развитии человеческих ресурсов является сокращение совокупного предложения рабочей силы на рынке труда и несоответствие профессиональной структуры безработных структуре спроса на рабочую силу. Следует изучать институты воспроизводства человеческого капитала. Для решения имеющихся актуальных задач потребуется не только увеличение инвестиционных ресурсов, а также их переориентация на повышение качества человеческого капитала и их соответствия потребностям региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, от 17 ноября 2008г. №1662-р.

2. Постановление Правительства Республики Мордовия от 13.01.2017 № 6 «Об утверждении инвестиционной стратегии Республики Мордовия до 2020 года.

3. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

4. Абелова Л. А., Катайкина Н. Н., Маркова А. А. Анализ формирования экономически активного населения Республики Мордовия в современных условиях // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2017. № 1. Т. 1. С. 172–179.

5. Абелова Л. А. Основные направления социально-демографической политики Республики Мордовия и меры по ее оптимизации на период до 2020 года // Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 907–910.

6. Липатова Л. Н., Градусова В. Н., Пинясова Л. А. Демографические факторы формирования трудового потенциала Мордовии // Вестник Мордовского университета. 2010. № 2. С. 196–202

7. Марабаева Л. В., Антипов И. А. Предпосылки формирования человеческого капитала в аграрно-промышленном комплексе Республики Мордовия // Вестник Поволжского государственного

технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (18). С. 64–71.

8. Имяреков С. М., Абелова Л. А. Проблемы формирования рынка трудовых ресурсов // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 50–54.

УДК 658.14/.17

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ОБОСНОВАННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

FINANCIAL STABILITY ANALYSIS TO MAKE INFORMED MANAGEMENT DECISIONS IN THE FIELD OF EFFECTIVE FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Захаркина Регина Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: zaharkina.regina@yandex.ru

Сорокина Ирина Юрьевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Zakharkina Regina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University ofCooperation

Sorokina Irina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University ofCooperation

Аннотация

В современных условиях экономического развития перед хозяйствующими субъектами встала проблема обеспечения финансовой устойчивости. Устойчивость финансового положения предприятия является объективной характеристикой результативности его финансово-хозяйственной деятельности и потенциала развития, возможности самофинансирования и привлечения заемных средств, а также повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое положение, информационная база, финансовые ресурсы, источники формирования.

Abstract

In modern conditions of economic development before economic entities there was a problem of ensuring financial stability. The stability of the financial position of the enterprise is an objective characteristic of the effectiveness of its financial and economic activities and development potential, the possibility of self-financing and borrowing, as well as improving competitiveness.

Keywords: financial stability, financial position, information base, financial resources, sources of formation.

Финансовая деятельность динамична и зависит от множества факторов, поэтому стабилизация устойчивости финансового положения – практически непрерывный процесс для любого предприятия. «Основным элементом общей устойчивости экономической деятельности коммерческого предприятия является ее финансовая составляющая. Устойчивое финансовое развитие коммерческого предприятия связано с его общей финансовой структурой и степенью зависимости от кредиторов и инвесторов» [2].

Анализ финансовой устойчивости предприятия – это процесс исследования его деятельности и оценки её результатов с целью разработки рациональных решений по дальнейшему финансовому развитию. Главной задачей анализа устойчивости финансового положения предприятия является экономическая диагностика нынешнего финансового состояния.

Качество проведения анализа финансовой устойчивости предприятия, во многом зависит от его информационного обеспечения, основу которого составляют: учетные источники информации (бухгалтерская отчетность; документы статистического учета; первичная учетная документация; оперативная отчетность); внеучетные (законы; нормативные материалы; устав организации; протоколы собраний; хозяйственно-правовые документы; техническая и технологическая документация); плановые (оперативные планы; текущие, перспективные планы; финансовые планы; бюджеты).

Информационная база анализа финансовой устойчивости – это целый комплекс существенных данных о финансовом положении организации, а также результатах её работы. Но чтобы эти данные приносили пользу и позволяли спрогнозировать дальнейшие развитие предприятия, информационная база должна быть проанализирована самым качественным образом. Информация о финансовой устойчивости предприятия может быть интересна и внешним пользователям: потенциальным инвесторам, кредиторам и конкурентам. Для получения кредитов на развитие бизнеса предприятию, необходимым условием является обеспечение и сохранение достаточной платежеспособности, ликвидности и деловой активности в отчетном и прогнозном периодах [4].

Исходя их этого, анализ финансовой устойчивости направлен на полную и объективную оценку обеспеченности предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и источниками формирования. Умение оценивать устойчивость финансового состояния, работать с финансами – неотъемлемая часть формирования стратегии и тактики финансовой деятельности предприятия. Любому хозяйствующему субъекту нужны сведения об управлении финансовыми ресурсами.

Финансовые ресурсы необходимы предприятию, прежде всего, для обеспечения устойчивости финансового положения. Чтобы привлечь эти ресурсы предприятиям приходится выдерживать огромную конкуренцию среди производителей аналогичной продукции, пополняя тем самым свои средства от привлечения заемных средств и получения прибыли от реализации. Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, предопределяет стабильное развитие предприятия,

его платежеспособность, ликвидность и устойчивость финансового положения. «Рациональное использование финансовых ресурсов является не только индикатором эффективности деятельности организационных, производственных, сбытовых и других систем, но и определенными показателями стратегических финансовых возможностей предприятия с точки зрения, привлекательности для инвесторов и собственников» [1].

В этой связи важнейшей задачей предприятия является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их управление, и использование в целях повышения устойчивости финансового положения деятельности предприятия в целом.

Кардинальные перемены, происходящие в экономике страны, предполагают самостоятельность предприятия в определении финансовой политики на основе изучения рынка, выбора партнеров, распоряжение своей продукцией и доходами [3]. Это говорит о том, что на современном этапе управлять предприятием должны люди, умеющие кроме всего прочего проводить детальный анализ финансовой устойчивости предприятия, на основе которого будут приниматься решения финансового характера.

Анализ финансовой устойчивости предприятия относится к области, которая часто изменяется. Это связано и с законодательством, и с появлением новых методик. В связи с этим, важно не только вовремя получить финансовые данные, но и правильно их анализировать. Именно в таком случае можно грамотно выстроить финансовую стратегию развития, определить сильные стороны и предусмотреть внешние угрозы.

Анализ финансовой устойчивости позволяет создать целостное представление о деятельности предприятия как финансовой системы, а также понимания возможностей регулирования этой деятельности на основе результатов анализа.

Анализ финансовой устойчивости также связан с оценкой формования и использования капитала, денежных потоков, доходов и расходов. При этом далеко не все коммерческие организации стремятся проводить исследование денежного оборота, давать оценку финансовому состоянию предприятия. Причины пренебрежения

аналитическими исследованиями могут быть различны. Это и режимы жесткой экономии средств, и отсутствие специалистов по финансовому анализу, и непонимание роли и значения финансового анализа руководством.

Для принятия обоснованных управленческих решений, в области обеспечения эффективной финансово-хозяйственной деятельности, необходимо проведение анализа финансовой устойчивости предприятия. Анализ финансовой устойчивости проводится для системного комплексного исследования стабильности финансового состояния предприятия. Цель этого мероприятия – объективная оценка достигнутых результатов и определение реальных путей повышения качества и эффективности работы коммерческой организации в будущем.

Серьёзная аналитическая работа в коммерческой организации, которая связанна с прогнозированием финансового состояния, поможет наладить эффективную систему управления финансовыми ресурсами. Но прежде, чем строить планы на будущее, надо успеть выявить «болевые точки» финансовой системы предприятия. Только так удастся выработать целых комплекс упреждающих мер, чтобы организация не обанкротилась. После проведения финансового анализа необходимо выявить, какие причины могут стать определяющими в возможной несостоятельности предприятия. Это может быть неспособность расплатиться с кредиторами по оплате товаров, равно как и невозможность обеспечить платежи в бюджет или вовремя пополнить внебюджетные фонды. Такие перекосы могут быть связаны с превышением обязательств должника по отношению к его же имуществу. Но могут они возникнуть из-за неудовлетворительной структуры баланса должника. Главной задачей здесь будет обнаружение внутренних проблем предприятия для выработки необходимых управленческих решений. Они могут быть направлены на выход из кризиса, развитие, переход к банкротству, куплю-продажу бизнеса или акций, привлечение заемных средств.

Таким образом, для достижения финансовой стабильности предприятию следует проводить постоянную диагностику внешнего и внутреннего финансового положения, для того чтобы

вовремя выявить негативные тенденции в деятельности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркова А. А. Возможности стратегического развития предприятия путем рационального использования финансовых ресурсов // Интеграция образования в условиях инновационной экономики : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 8–9 апреля 2014 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2014. С. 40–43.

2. Маркова А. А. Формирование стратегии устойчивого финансового развития коммерческого предприятия в условиях инновационного развития региона // Научное обозрение. 2014. № 12-2. С. 607–610.

3. Марабаева Л. В., Горин И. А. Стратегический потенциал инновационного предприятия: содержание, структура, особенности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2013. № 1 (27). С. 73–83.

4. Орлова Л. В., Марабаева Л. В. Производственная стратегия и тактика автомобилестроительного предприятия : монография. Ульяновск : Ульяновское высшее авиационное училище гражданской авиации (институт), 2014. 192 с.

УДК 347.457:336.72

РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»)

DEVELOPMENT OF CONSUMER CREDITING IN THE RUSSIAN FEDERATION (ON THE EXAMPLE OF “SBERBANK”)

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

Тюрина Алина Дмитриевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Ira.detkina2017@yandex.ru

Zotova Elena
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

Tyurina Alina
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

Аннотация

Рассматриваются перспективы развития потребительского кредитования на финансовом рынке. Приводятся масштабы деятельности ПАО Сбербанка России по оказанию разного рода банковских услуг в области кредитования, в том числе и создания высокотехнологичных банковских продуктов.

Ключевые слова: банковский сектор экономики, кредитование, спектр банковских услуг.

Abstract

The prospects for the development of consumer crediting in the financial market are considered. The scale of activities of Sberbank of Russia in rendering various types of banking services in the field of crediting, including the creation of high-tech banking products is given.

Keywords: banking sector, crediting, range of banking services.

«В современных условиях для эффективного функционирования рыночной экономики необходимо применение всех доступных банковскому сектору инструментов и потенциальных возможностей» [1]. Кредитный рынок в современной экономической модели представляет собой наиболее крупный сегмент финансового рынка, и, именно кредитование является основным механизмом, приводящем в движение экономику государств. Банковское кредитование, несмотря на затянувшийся кризис и ужесточение контроля над валютными операциями, остается одной из форм реализации долгосрочной

кредитной политики, обеспечивающей необходимый экономический рост.

В условиях рынка кредит приобретает зачастую важнейшую роль в экономическом росте. У каждого предприятия в процессе предпринимательской деятельности может возникнуть потребность в дополнительных средствах, либо может происходить временное высвобождение денежных средств. При помощи кредитного механизма осуществляется регулирование объема средств, необходимого для хозяйственной деятельности предприятия, расширения и обеспечения на рынке доли своей продукции или слуг. Антикризисные меры по оптимизации кредитной политики в данной сфере были направлены: во-первых, на увеличения доступности финансирования под оборотный капитал, в первую очередь, рассчитанного на сферу торговли, во-вторых, на внедрение новых программ кредитования предприятий малого и среднего бизнеса по упрощенной форме.

С другой стороны, потребительское кредитование в России играет не менее важную роль и продолжает развиваться в последнее время. Это связано как с активной политикой банков, так и с низким уровнем благосостояния населения. Кредит дает возможность населению приобретать дорогостоящие товары и услуги, покрывать возникшие финансовые трудности и так далее, что в свою очередь способствует развитию рынков товаров и услуг. Улучшается платежеспособность граждан, но не уровень их благосостояния, ведь многие вынуждены брать новые кредиты для погашения старой задолженности. Банки стараются идти в ногу со временем и действовать максимально гибко. В настоящее время существует достаточно широкий выбор кредитных услуг: начиная от образования и заканчивая путешествиями, и каждый вид нацелен на свою аудиторию. Это способствует постоянному расширению банковских услуг, способствуя росту банковского сектора.

В целом можно отметить положительную динамику в развитии данной сферы, связанную с увеличение спроса на кредиты и это конечно плюс, как для экономики страны, так и для самих банков. Но существуют проблемы, которые связаны с неконтролируемым ростом потребления кредитов, и с соответствующим ростом не

возврата заемных средств, что может привести к ещё более глубоким проблемам в будущем.

Оценивая деятельность ПАО «Сбербанка» России по кредитованию юридических лиц, можно констатировать прирост портфеля корпоративных кредитов за 2018 г. на 25,0%. К 1 января 2019 г. портфель розничных кредитов составил 6,8 трлн. рублей. Также на 25,0% увеличился и портфель ипотечных кредитов Сбербанка и составил 3,9 трлн рублей. На рынке кредитования юридических лиц портфель корпоративных кредитов вырос за 2018 год на 12,9% и составил 14,3 трлн рублей.

В 2018 году ПАО Сбербанк расширил масштабы деятельности и увеличил свою клиентскую базу. К началу 2019 г. количество активных розничных клиентов достигло 92,8 млн. человек, причем более половины новых клиентов составляет молодежь от 14 до 21 года. Количество корпоративных клиентов увеличилось до 2,28 млн. преимущественно за счет сегмента небольших предприятий.

Важным моментов в развитии кредитования стало появление приложения Сбербанк Онлайн. Возможности и скорость получения потребительского кредита сократились до нескольких минут. С момента запуска в ноябре до конца 2018 года кредит в мобильном приложении получили 120 тыс. клиентов. Доля потребительских кредитов, выданных через данное приложение, достигла 40%. Сервисы мобильного приложения «Сбербанк Онлайн» каждый день помогают клиентам, экономят время и упрощают ежедневные задачи. В настоящее время к «Мобильному банку» подключен 91% активных клиентов, имеющих карты Сбербанка.

Наряду с внедрением новых технологий в цифровые каналы Сбербанк продолжает расширять клиентский опыт, трансформировать его в сети своих отделений. Для своих клиентов в 2018 году были запущены сервисы биометрии, Сбербанк начал предлагать нефинансовые продукты в тестовом режиме. Блок «Сеть Продаж» был выделен в самостоятельный сегмент управления, а для улучшения качества обслуживания клиентов создана лаборатория клиентского опыта. Сегодня получила развитие уникальная инновационная инфраструктура для развития финансовых услуг в стране, включая эквайринг в транспорте, оплату по штрих-коду, предоставление государственных

услуг. Новая платформа недвижимости ДомКлик, на которой сегодня выставляется более миллиона объектов, стала лидером по итогам народного голосования Рунета в 2018 году. Через ДомКлик выдается четверть всей своей ипотеки и почти половину в Москве. В 2018 году создан единый блок «Корпоративно-инвестиционный бизнес. Для корпоративных клиентов активно развивается экосистема на базе онлайн-банка. На текущий момент в системе доступны 30 инновационных небанковских сервиса для удобства ведения бизнеса. По итогам года ими воспользовались более 300 тысяч предпринимателей. В рамках развития экосистемы весной 2018 года Сбербанк вышел на рынок е-коммерции, создав СП Яндекс. Маркет, и позже запустил новые сервисы Beru.ru и Bringly.ru, направленные на предоставление лучших предложений клиентам от российских поставщиков и международных торговых площадок.

Технологическое лидерство, способность удовлетворять самые взыскательные требования своих клиентов качеством технологической трансформации. Долгосрочная жизнеспособность Сбербанка основывается на сегодняшних инвестициях в новую технологическую платформу, искусственный интеллект, кибербезопасность. Создание новой технологической платформы является одним из самых масштабных технологических проектов не только в России, но и в мире. В 2018 году были достигнуты ключевые технологические свойств платформы: надежность, масштабируемость, независимая многокомандная разработка и подготовлены к тиражу первые продуктовые фабрики. Сбербанк уже несколько лет развивает решения на базе технологий искусственного интеллекта. С помощью программных роботов принимаются решения в кредитовании, идентификации и др. сферах деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1 Никонова Я. С. Перспективы развития банковского кредитного рынка // Наука будущего: вопросы и гипотезы : сб. материалов IX Междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 74–76.

УДК 338.23:336 (470)

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РФ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

FINANCIAL SYSTEM IN RUSSIAN FEDERATION: ITS CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Калеева Юлия Сергеевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kaleeva2016@yandex.ru

Kaleeva Yuliya
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Рассматриваются особенности финансовой системы РФ, анализируется ее состояние за последние три года, разбираются проблемы и предлагаются меры по их решению.

Ключевые слова: финансовая система, консолидированный бюджет, финансы домашних хозяйств, финансы хозяйствующих субъектов.

Abstract

The features of the financial system of the Russian Federation are considered, its state for the last three years is analyzed, problems are analyzed and measures for their solution are offered.

Keywords: financial system, consolidated budget, household finances, finances of economic entities

В настоящее время, важной составной частью экономики любого современного государства является финансовая система. С помощью данного инструмента страны формируют свои финансовые накопления, аккумулируя их в бюджете, а затем распоряжаются ими, исходя из своих целей, потребностей и решаемых задач. Кроме того, отлаженная и эффективно работающая финансовая система является гарантом финансовой безопасности страны.

Российская финансовая система имеет как схожие, так и специфические черты по сравнению с финансовыми системами других стран. По своей сути она является системой финансовых норм и сфер деятельности, непосредственно связанных с аккумулированием и распределением средств из национальных денежных фондов, и выполняющих ту или иную функцию в сфере общественного воспроизводства. В своем составе российская финансовая система имеет несколько элементов или звеньев (рисунок 1) [1, С. 226].

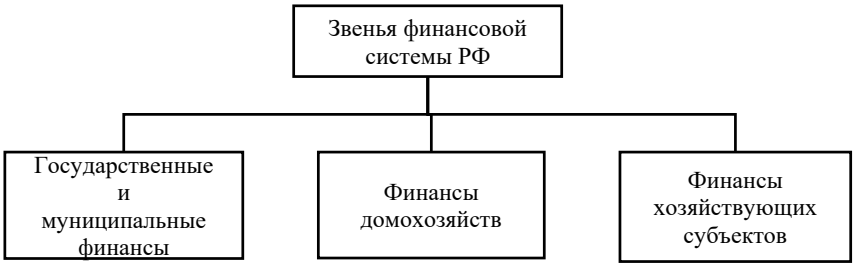

Рис. 1 – Структура финансовой системы РФ

Анализ структуры финансовой системы, представленной на рисунке 1, позволяет выделить такое одно из основных звеньев, как государственные и муниципальные финансы. Это звено российской финансовой системы неразрывно связано понятием «государственный бюджет» [4, С. 114].

Государственный бюджет РФ сложная составная конструкция, которая по сути является основным национальным фондом, где происходит накопление всех финансовых ресурсов страны (доходная часть государственного бюджета). Бюджетный инструмент механизма социально-экономического развития играет важную роль в развитии человека [5, с. 155]. Также из этого фонда происходит расходование финансовых ресурсов на нужды государства и граждан страны (расходная часть). Динамика бюджетных показателей за 2015–2017 гг. представлена на рисунке 2 [3].

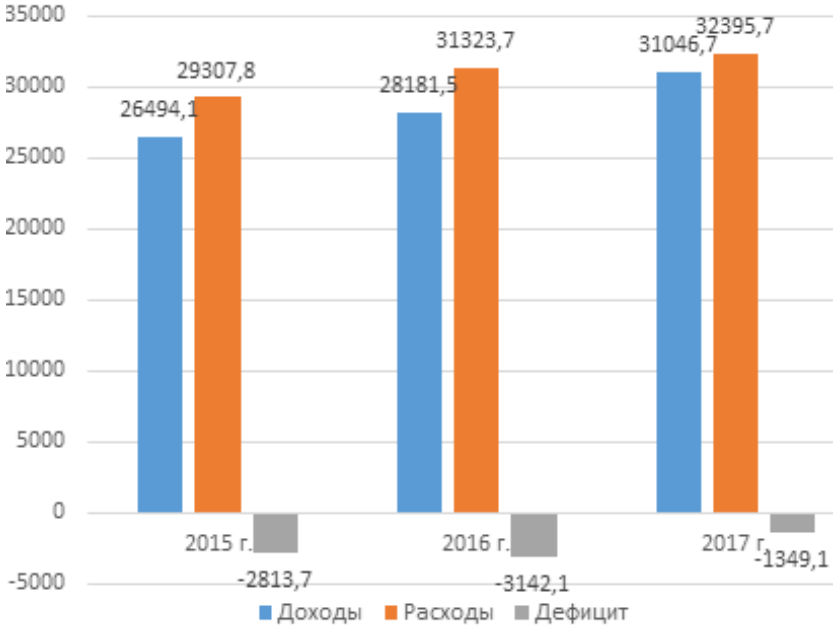

Рис. 2 – Динамика основных показателей консолидированного бюджета РФ за 2015–2017 гг., млрд. руб.

На рисунке 2 видно, что темпы роста расходов консолидированного бюджета в 2012–2016 гг. превышали темпы роста его доходов, что привело к появлению дефициту. В 2017 году ситуация несколько улучшилась: темпы роста доходов бюджетов превысили темпы роста расходов, что привело к сокращению дефицитов больше чем в два раза.

Финансы домохозяйств, наравне с другими звеньями российской финансовой системы, выполняют значимую функцию в ее составе. Это важный макроэкономический показатель, который отражает одну из основных частей финансовых ресурсов государства. С помощью этого показателя анализируется потребительский спрос, а также оценивается уровень благосостояния населения в стране. Как составная часть финансовой системы

страны, финансы домохозяйств напрямую взаимосвязаны с общим состоянием финансовой системы страны.

Динамика денежных доходов и расходов населения показана на рисунке 3 [2, С. 714].

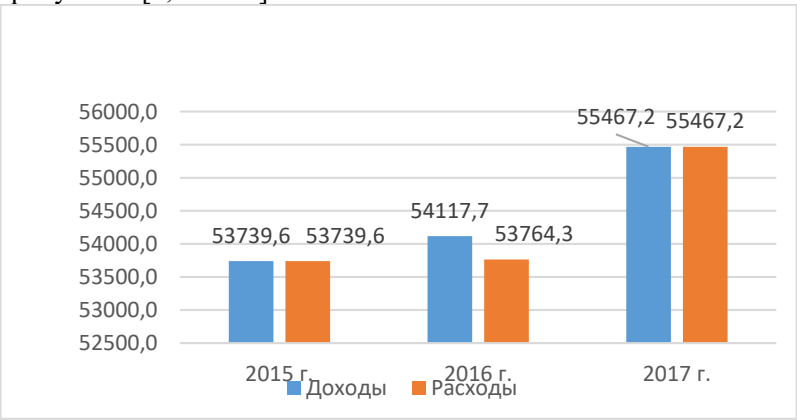

Рис. 3 – Динамика доходов и расходов российский домохозяйств за 2015–2017 гг., млрд. руб.

За рассматриваемый период выросли как доходы населения, так и расходы 3,2%. В структуре доходов населения преобладают такие доходы как оплата труда (65%) и социальные выплаты (18%). Большая часть доходов тратилась на покупку товаров и оплату услуг, и выплату обязательных платежей и взносов (налоги, проценты за кредиты).

Другим не менее важным составляющим финансовой системы российского государства являются финансы хозяйствующих субъектов. Финансы хозяйствующих субъектов – экономические отношения, возникающие в процессе формирования, структуризации, использования их денежных фондов; являясь ведущим звеном всей финансовой системы общества, формируют основной массив его финансовых ресурсов. Динамика сальдированной прибыли хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность на территории РФ, показана на рисунке 4 [2, с. 720].

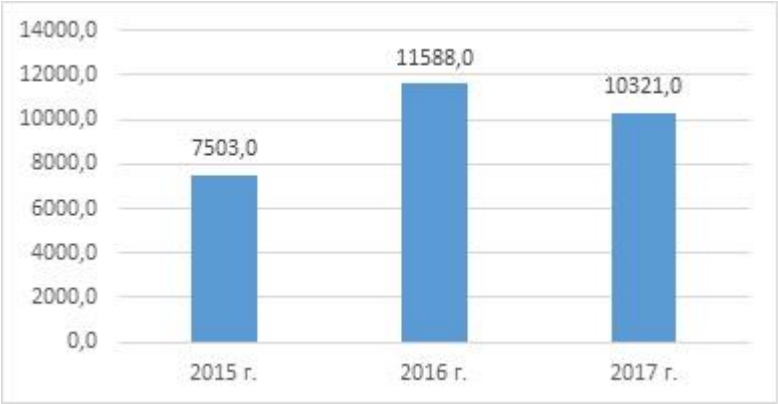

Рис. 4 – Динамика сальдированной прибыли хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность на территории РФ, за 2015–2017 гг., млрд. руб.

Объем доходов, определяемый как суммарная величина сальдированной прибыли, вырос за последние 3 года на 38%.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что за последние годы наблюдалось довольно бурное развитие российской финансовой системы. Несмотря на это, ее эффективность до сих пор остается под сомнением, а сравнение параметров с параметрами финансовых систем развитых стран показывает, что мы серьезно отстаем. Все меры и действия, осуществляемые правительством РФ, пока не дают удовлетворительных результатов, инвесторы не особо стремятся вкладывать деньги в российскую экономику, во всех сферах бизнес наблюдается высокая доля теневой экономики, а доходы домашних хозяйств во туже который год уменьшаются в реальном выражении.

Все вышесказанное говорит о том, что продолжать развивать финансовую систему в таком ключе нет смысла, т.к. это не приносит приемлемых результатов. Вместо гонки за нужными цифрами, пора переходить к реальным мерам, которые позволят вывести государство из финансового кризиса, простимулирует бизнес выйти из тени, а гражданам позволит на самом деле (а не в номинальном выражении) улучшить свое финансовое положение. Для этого необходимо:

- создать баланс между возможностями финансовой системы и потребностями государства;

- создать финансовые условия для развития производства и реального сектора;

- провести серьезную работу по выявлению и смягчению рисков в финансово-кредитной системе;

- создать такие условия в финансовой сфере, которые позволят по больше степени использовать собственные финансовые ресурсы, и меньше зависеть от внешних инвесторов;

- создать условия для увеличения капитализации финансовой системы и изыскать источники и рациональные пути ее совершенствования.

Приведенные выше меры, позволят повысить эффективность борьбы с финансовыми проблемами и увеличить устойчивость финансовой системы РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверкиева Д. Н. Сущность финансовой системы РФ // Аллея науки. 2018. № 1 (17). Т. 4. С. 226–232.

2. Котенко А. А. Направления повышения эффективности функционирования финансовой системы Российской Федерации // Балтийский морской форум : материалы VI Междунар. Балтийского морского форума. В. 6 т. 2018. С. 714–725.

3. Показатели консолидированного бюджета РФ [Электронный ресурс] // Минфин России [официальный сайт]. – [М. 2019]. Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/statistics/conbud/

4. Ракитина И. С., Березина Н. Н. Государственные и муниципальные финансы : учебник и практикум для академического бакалавриата. М. : Юрайт, 2017. 333 с.

5. Финансовое управление развитием экономических систем : монография / М. М. Брутян, Г.Э. Головчанская, В. В. Завадская, Е. В. Зотова ; под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск, 2015. Т. 14. 188с.

УДК 657.21:332.144

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

THE USE OF FORECASTING IN THE PROCESS OF MANAGING THE DEBITTER ARRANGEMENT OF THE ORGANIZATION

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

Kataykina Natalia
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассмотрен процесс прогнозирования как один из элементов управления дебиторской задолженностью в организации. Процесс прогнозирования дебиторской задолженности позволяет рассмотреть объемы задолженности на перспективу, причем эти данные можно принять в качестве плановых показателей в деятельности хозяйствующего субъекта. По результатам прогнозирования в статье предложены направления снижения дебиторской задолженности в организации.

Ключевые слова: организация, управление, дебиторская задолженность, финансовые ресурсы, прогнозирование.

Abstract

The article describes the process of forecasting as one of the elements of receivables management in an organization. The process of forecasting receivables allows us to consider the amount of debt for the future, and this data can be taken as planned indicators in the activities of an economic entity. According to the results of forecasting, the article suggests ways to reduce accounts receivable in the organization.

Keywords: organization, management, receivables, financial resources, forecasting.

Современные организации реального сектора экономика, в том числе предприятия сельского хозяйства, промышленности, потребительской кооперации и других отраслей и сфер экономики России играют большую роль в удовлетворении потребностей населения [1]. Однако многие организации имеют задолженность. При проведении управления задолженностью в организации следует уделять внимание прогнозированию и планированию дебиторской задолженности [2]. На основе полученных данных о сумме дебиторской задолженности проведем прогнозирование задолженности на перспективу методом среднего абсолютного прироста и методом среднего темпа роста. Для начала необходимо рассчитать такие показатели, как «цепные абсолютные отклонения» и «цепной темп роста». Каждый уровень динамического ряда сравнивается с непосредственно ему предшествующим, и полученные при этом показатели называются цепными. В нашем случае, цепное абсолютное отклонение (Δy_t) – разность значения дефицита текущего года (y_t) и значения дефицита предыдущего года (y_{t-1}). Таким образом, данное отклонение рассчитывается по формуле 1:

$$\Delta y_t = y_t - y_{t-1} \quad (1)$$

Цепной темп роста (T_p) – отношение значения дебиторской задолженности текущего года (y_t) и значения дебиторской задолженности предыдущего года (y_{t-1}). Этот показатель рассчитывается как (формула 2):

$$T_p = \frac{y_t}{y_{t-1}} \times 100\% \quad (2)$$

С помощью представленных формул заполним таблицу абсолютных и относительных отклонений дебиторской задолженности (таблица 1).

Таблица 1 – Расчет абсолютных и относительных отклонений дебиторской задолженности в 2015-2017 гг.

Годы	*Дебиторская задолженность, тыс. руб.*	*№ периода*	*Абсолютные отклонения (цепные), тыс. руб.*	*Темп роста (цепной), %*
2014	228759	1	-	-
2015	238216	2	9457	104,13
2016	169594	3	-68622	71,19
2017	154654	4	-14940	91,19

Данные таблицы показывают, что за 2015–2017 гг. дебиторская задолженность изменялась и абсолютные отклонения (цепные) составили по годам (соответственно): +9457 тыс. руб., -68622 тыс. руб., -14940 тыс. руб. За анализируемый период темп роста дебиторской задолженности изменялся и по годам состав: 104,13 %, 71,19 %, 91,19 %. Теперь рассчитаем среднее абсолютное отклонение, используя формулу 3, где n – число периодов:

$$\overline{\Delta y} = \frac{y_n - y_1}{n-1} \qquad (3)$$

$$\overline{\Delta y} = \frac{154654 - 228759}{4-1} = 3 = -24702 \; тыс.\; руб.$$

Определим средний темп роста дебиторской задолженности по формуле 4:

$$\overline{T_p} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} \qquad (4)$$

$$\overline{T_p} = \sqrt[4-1]{\frac{154654}{228759}} = \sqrt[3]{0{,}676} = 0{,}8222 \; или \; 82{,}22\ \%$$

На основе полученных показателей, сделаем прогноз дебиторской задолженности на 2018–2020 гг. по методу среднего абсолютного прироста. Данные расчетов показывают, что согласно прогнозным данным (по методу среднего абсолютного прироста)

величина дебиторской задолженности к 2020 г. составит 80548 тыс. руб. Далее спрогнозируем дебиторскую задолженность по методу среднего темпа роста на 2018–2020 гг. Данные расчетов показывают, что согласно прогнозным данным (по методу среднего темпа роста) величина дебиторской задолженности к 2020 г. составит 85960 тыс. руб. Обобщив расчетные данные, заполним таблицу дебиторской задолженности на 2018–2020 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Прогнозные значения дебиторской задолженности, тыс. руб.

Годы	*Дебиторская задолженность по методу среднего абсолютного прироста*	*Дебиторская задолженность по методу среднего темпа роста*	*Средний прогноз дебиторской задолженности*
2018	129952	127157	128554,5
2019	105250	104549	104899,5
2020	80548	85960	83254,0

Расчет четвертого столбца был осуществлен по формуле 5:

$$\overline{Д} = \frac{Д_{\Delta пр} + Д_{Тр}}{2} \qquad (5)$$

В соответствии с данными таблицы, графически изобразим перспективные значения дебиторской задолженности (рисунок 1).

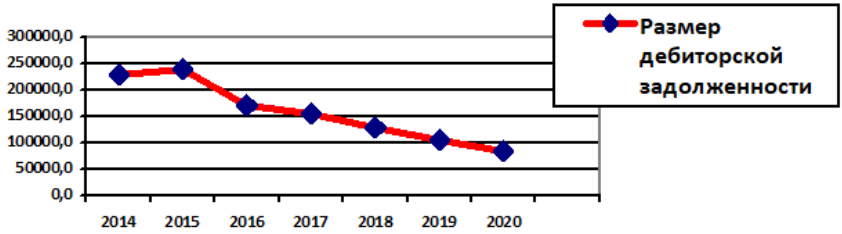

Рис. 1 – Динамика дебиторской задолженности 2014–2020 гг., тыс. руб.

Высокий уровень дебиторской задолженности в 2014 г. привел к наращиванию объема задолженности в 2015 г. Дебиторская задолженность в организации сохранилась и в 2016-2017 гг., а также на протяжении всего планового периода. Однако, в результате уже осуществляемых, а также предложенных нами направлений, объем дебиторской задолженности снизится к 2020 г. до 83254 тыс. руб. Прогнозирование как элемент управления не используется в рассматриваемой нами организации, и, учитывая данные проведенного анализа, необходимо ввести прогнозирование и планирование в процессе управления задолженностью организации на перспективу, уделять внимание взаиморасчетам, оформлению задолженности через ценные бумаги [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Е. Г. О роли потребительской кооперации в социально-экономическом развитии регионов России // Деловой вестник Российской кооперации. 2008. № 6. С. 5

2. Абелова Л. А., Катайкина Н. Н., Маркова А. А. Участие предприятий потребительской коопер ации в удовлетворении потребностей населения региона // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. Т. 2. № 2. С. 205–211.

3. Елисеева О. В., Бушева А. Ю. Значение инвентаризации взаиморасчетов при формировании бухгалтерской отчетности // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. ; Б. Ф. Кевбрин (отв. редактор). Саранск, 2015. С. 309–312.

УДК 338.46:336.71

ПРИВАТ-ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

PRIVATE SERVICE OF CUSTOMERS OF A COMMERCIAL BANK

Косова Анастасия Сергеевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского

университета кооперации

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

Kosova Anastasia
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

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

Аннотация

Рассматривается процесс приват-обслуживания клиентов коммерческого банка. Этот сегмент бизнеса является одним из самых прибыльных, т.к. один состоятельный клиент может принести банку такой же доход, что и десять обычных клиентов. Принципы обслуживания состоятельных лиц отличаются от привычных стандартных способов обслуживания обычных клиентов: предоставляемый сервис лучше, уровень квалификации сотрудников выше, обстановка таких отделов уютная, комфортная, деловая и выходит за рамки стандартов.

Ключевые слова: коммерческий банк, приват-обслуживание, состоятельный клиент, ресурсы, обслуживание.

Abstract

The process of privat-servicing a commercial bank's customers is considered. This business segment is one of the most profitable, because one wealthy client can bring the bank the same income as ten regular customers. The principles of serving wealthy people differ from the usual standard ways of serving ordinary customers: the service provided is better, the qualifications of employees are higher, the environment of such departments is cozy, comfortable, business-like and goes beyond standards.

Keywords: commercial bank, private service, wealthy client, resources, service.

Дальнейшее развитие и совершенствование организации взаимоотношений коммерческого банка с населением, в том числе с состоятельными клиентами возможно и целесообразно осуществлять на основе изучения и внедрения на практике передового отечественного и зарубежного опыта. Кроме стандартного обслуживания, коммерческие банки РФ активно развивает приват-обслуживание состоятельных клиентов. Этот сегмент бизнеса является одним из самых прибыльных, ведь один состоятельный клиент может с легкостью принести такой же доход, что и десяток обычных. Принципы обслуживания состоятельных лиц намного отличаются от привычных стандартных способов обслуживания обычных клиентов: предоставляемый сервис лучше, уровень квалификации сотрудников выше, обстановка таких отделов уютная, комфортная, деловая и выходит за рамки стандартов. Рассмотрим подробнее, что в себя включает приват-обслуживание, зачем оно нужно и как стать клиентом в Сбербанке РФ [1].

Приват-обслуживание в коммерческом банке можно рассматривать как индивидуальный подход к обслуживанию состоятельных клиентов и предоставлению им повышенного внимания и комфорта при общении с банком. Для привилегированного сегмента клиентов Сбербанк РФ разрабатывает специальные продукты, которые можно подстроить под индивидуальные потребности каждого состоятельного клиента. В этом случае банк выступает не просто, как кредитное учреждение, а как личный финансовый помощник.

Приват-клиенту выделяется личный менеджер, который решает вопросы клиента 24 часа в сутки. Такой сервис подразумевает повышенные затраты на организацию работы банка и его сотрудников, поэтому банки устанавливают определенные условия, которым должен соответствовать человек, чтобы стать привилегированным клиентом.

Таким образом, приват-обслуживание подразумевает под собой открытие и ведение счетов, проведение операций с чеками и ценными бумагами, предоставление услуг депозитария, кредитных услуг, тарифы по которым сформированы по выгодным условиям и учитывают индивидуальные потребности состоятельной персоны. Участники private-программ имеют у себя дебетовые и кредитные

карты, причем высочайшего класса. Эти карты являются больше, чем простой финансовый кошелек. Для того, чтобы стать приват-клиентом коммерческого банка нужно выполнить следующие условия:

1. Открытие депозита на установленную сумму (от 1 млн. руб. и выше),

2. Оформление банковских продуктов класса «люкс»,

3. Пользование инвестиционными услугами: ПИФы, драгметаллы и др.

4. Альтернативные инвестиции (в предметы искусства, драгоценности, хежд-фонды, коллекции вин и проч.).

Приват-клиентами становятся представители бизнеса, известные спортсмены, представители шоу-бизнеса, политики, руководители, топ-менеджеры и др. До недавнего времени состоятельные люди обслуживались только за границей, например, в Швейцарии. Однако, сейчас многие российские банки, переняли этот опыт конфиденциальной работы и предоставляют высоко-классные услуги привилегированным персонам [2].

Приват-обслуживание в коммерческом банке включает в себя следующие операции:

1. Финансовое планирование предполагает создания инвестиционной стратегии для клиента в области управления финансовыми ресурсами.

2. Консьерж-сервисы подразумевает круглосуточное обслуживание клиента в области исполнения пожеланий клиента.

3. Дисконтные программы для клиента по картам. Например, скидки на покупки, оплата проживанию в гостиницах, отелях и др.

4. Обслуживание клиента в зоне повышенной комфортности и др.

Таким образом, приват-обслуживание выходит далеко за пределы стандартного банковского обслуживание клиентов. Цель приват-обслуживания заключается в создании из обычного коммерческого банка (для состоятельного клиента) личного финансового помощник. Проведем характеристику обслуживания состоятельных клиентов в Сбербанке РФ и предложим данный опыт для других коммерческих банков России. Сбербанк является одним из самых крупных организаций на территории России. Чтобы стать приват-клиентом в Сбербанке нужно соответствовать требованиям: иметь депозит или

вложить в инвестиционные продукты от 4 млн. руб., быть владельцем акций на сумму от 200 млн. руб., оформить элитную кредитную или дебетовую карту (платиновую) и др.

В состав эксклюзивных предложений для приват-клиента входят: семейное консультирование, управление семейным капиталом, Lifestyle-продукты, недвижимость для клиентов, образование для детей, медицина для родителей, филантропия и др.

За время существования в Сбербанке РФ услуги приват-обслуживания усовершенствовались и стали соответствовать европейскому уровню. Все персональные менеджеры в Сбербанке РФ проходят специальную подготовку и периодическую аттестацию на знание продуктов и соответствия этой должности, поэтому клиенты получают самую актуальную и точную информацию о банковских услугах, состоянии биржевого рынка и прочих услугах. Сбербанк также старается соответствовать этим требованиям клиентов.

Приват-клиентов в Сбербанке много и иногда им приходится ждать своей очереди (или записываться заранее), поскольку на одного менеджера приходится по несколько клиентов. При выборе банка на привилегированное обслуживание стоит исходить из своих финансовых возможностей и потребностей.

Рассмотрим подробно направления для совершенствования обслуживания состоятельных клиентов в коммерческих банках.

1. Проведение коммерческим банком маркетинговых исследований с целью выявления потребности населения в новых видах продуктов и услуг.

2. Для совершенствования обслуживания состоятельных клиентов возможно применение скидок при получении кредита в данном коммерческом банке.

3. В целях совершенствования кредитования состоятельных кли-ентов следует унифицировать порядок оформления и использования кре-дитов клиентами (сокращения срока заявки, количества документов и др.

Развитие системы обслуживания состоятельных клиентов представляет собой вопрос не только экономический, но и политический, а также социальный. Помимо необходимой экономической и политической стабилизации, разработки коммерческими банками социально-ориентированной кредитной поли-

тики во взаимоотношениях с населением, он требует также модернизации форм и методов кредитования, совершенствования процентной политики и условий предоставления и погашения кредитов, использования опыта зарубежных стран, развитие системы вкладов и других банковских продуктов.

ЛИТЕРАТУРА

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

2. Зотова Е. В., Катайкина Н. Н. Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 858–862.

УДК 331.108.26 +65.014

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

FORMATION OF THE ENTERPRISE ORGANIZATIONAL CULTURE

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

Kuznetsova Yelena
Saransk Cooperative Institute (branch) of RussianUniversity of Cooperation

Аннотация

В статье раскрываются этапы формирования организационной культуры на предприятиях малого бизнеса, отражается ее значение в достижении конкурентоспособности. Автором раскрываются современные проблемы управления процессом создания организационной культуры, описывается содержание каждого из его элементов.

Ключевые слова: предприятие, мотивация, организационная культура, классификация, персонал, диагностика, миссия, ценности.

Abstract

The article describes the stages of the formation of organizational culture in small businesses, reflects its importance in achieving competitiveness. The author reveals modern problems of managing the process of creating an organizational culture, describes the content of each of its elements.

Key words: enterprise, motivation, organizational culture, classification, personnel, diagnostics, mission, values.

Исследование вопроса влияния организационной культуры на эффективность управления персоналом малого предприятия показало, что существует ряд негативных проблем, к которым следует отнести:

- нерациональная структура персонала организаций по половозрастному признаку;
- недостаточный профессиональный уровень работников и отсутствие возможности повышения своей квалификации;
- получение низкой заработной платы, непредставление работникам полного социального пакета;
- отсутствие программных мероприятий по мотивации работников к труду.

Обеспечение реализации вышеперечисленных условий труда будет способствовать мотивации работников компании, личному вкладу персонала в результаты деятельности фирмы и высокое качество выполняемого задания, повышению производительности труда [3,4].

«Решающим фактором эффективной деятельности предприятий малого бизнеса является формирование корпоративной культуры, которая представляет собой механизм из духовных и материальных составляющих, взаимодействующих между собой и характерных только для конкретной организации» [1].

Процесс формирования организационной культуры на малых предприятиях, на наш взгляд, можно подразделить на четыре этапа:

- диагностика корпоративной культуры;
- оптимизация расходов на корпоративную культуру с учетом факторов внутренней и внешней среды;
- планирование затрат на корпоративную культуру в общих расходах компании;
- контроль за эффективностью использования средств на развитие корпоративной культуры.

Первым этапом процесса формирования и развития организационной культуры исследуемых предприятий малого бизнеса является диагностика**.** Под диагностикой корпоративной культуры понимается определение её типа и оценка уровня. Тип корпоративной культуры предприятий малого бизнеса зависит от миссии, идеологии и ценностей компании. Оценка результатов опроса руководителей региональных малых предприятий показала наличие стойкого мнения, что разработка миссии считается актуальной только для крупных компаний. На наш взгляд, данное утверждение в настоящий момент является правильным, но не статичным. С развитием бизнеса и сохранением конкурентоспособности малые предприятия придут к осознанию необходимости выработки своей миссии, идеологии и корпоративных ценностей. Миссия малого бизнеса является понятием, характеризующим текущее состояние деятельности предприятия, его вид, отличительные черты от конкурентов.

Вторым элементом диагностики является оценка уровня организационной культуры предприятия. Оценка уровня корпоративной культуры делается на основании данных реализации ее основных функций. В результате диагностики действующей корпоративной культуры выявляются недостатки, выясняются причины слишком медленного повышения эффективности управления ею. Определение уровня организационной культуры являются частью диагностики.

Следующим этапом процесса формирования является оптимизация расходов на развитие корпоративной культуры с учетом факторов внутренней и внешней среды. В конечном счете,

устанавливаются управленческие полномочия для каждого структурного подразделения, потоки информации, докумен-тооборот и ответственность.

Планирование затрат на развитие корпоративной культуры в расходах организации являются третьим этапом процесса формирования организационной культуры малого предприятия. Разработка корпоративной культуры организации включается в план проектирования самой организации. В основу планирования затрат на развитие корпоративной культуры должно быть положено четкое формулирование целей организации. Сначала цели, а затем – механизм их достижения.

Четвертый этап процесса формирования организационной культуры малого предприятия заключается в контроле за эф-фективным использованием средств на развитие корпоративной культуры. Контроль – это процесс, обеспечивающий достижение целей организации. Он необходим для обнаружения и разрешения возникающих проблем раньше, чем они приведут к нега-тивным последствиям, также для стимулирования успешной де-ятельности организации.

На наш взгляд, в процессе контроля необходимо использовать *бенчмаркинг* или метод *сравнительного анализа эффективности.* Бенчмаркинг *представляет собой* процесс, установления малым предприятием ключевых сфер деятельности, изучение передового опыта других компаний в этих *сферах, внедрение инновационных процессов и систем, обеспечивающих рост их произво-дительности и повышение качества.* Основным моментом бенчмаркинга является *сравнение параметров* организации с достигнутыми показателями других компаний.

Таким образом, формирование организационной культуры на предприятиях малого бизнеса обеспечит социальную защи-щенность персонала, достижение большего финансового результата деятельности и конкурентоспособность на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Е. Г. Исследование корпоративной культуры предприятий малого бизнеса Республики Мордовия // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 3 (33). С. 44–48.

2. Камерон К., Куинн Р. Диагностика изменений организационной культуры. СПб. : Питер, 2001. 320 с.

3. Марабаева Л. В. Содержание и мотивационные условия эффективного управления формированием команд на предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. РУК СКИ. 2018. С. 286–291.

4. Марабаева Л. В., Кузнецова Т. Е. Формы и методы управления коммуникациями на предприятии // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 60–65.

УДК 658.153

ИССЛЕДОВАНИЕ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

RESEARCH OF TURNABILITY OF THE ENTERPRISE ASSETS

Ляхманова Алина Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Lyakhmanova Alina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье раскрывается механизм повышения доходности предприятия за счет снижения дебиторской задолженности, описываются варианты выставления счетов, возможности страхования убытков от неплатежей и виды предоставляемых покупателям торговых скидок.

Ключевые слова: задолженность, доход, убытки, предприятие, торговые скидки, платеж

Abstract

The article reveals a mechanism for increasing the profitability of an enterprise by reducing receivables, describes options for billing, the

possibility of insuring losses from non-payments and the types of trade discounts offered to buyers

Keywords: debt, income, loss, enterprise, trade discounts, payment

В условиях рыночных отношений прибыль является основной целью функционирования предприятия любой формы собственности. Для ее получения необходимы эффективность оборотных средств и «рациональное использование имеющихся разнообразных умений и способностей персонала в выполнении определенных работ» [1].

Рациональное управление компанией обеспечивает ускорение оборачиваемости средств через использование приемов сокращения продолжительности производственного цикла, минимизации убытков, сокращения дебиторской задолженности.

Остановимся более подробно на максимизации доходности за счет снижения дебиторской задолженности предприятия.

Анализ научной литературы, касающейся данной проблематики показал, что к инструментам снижения дебиторской задолженности компании можно отнести:

- алгоритм выставления счетов;
- защита страхованием;
- факторинг;
- порядок расчетов;
- предоставление скидок.

На наш взгляд, цикличное выставление счетов видится наиболее оптимальным. Данный механизм основывается на выписке счетов на оплату покупателям в различные периоды времени. В целях систематизации покупателям с фамилиями, начинающимися на букву «А» счета выписываются первыми и выставляются в первый день месяца, а тем, чьи фамилии начинаются на букву «Б», счета будут выставлены во второй день и так далее.

Страхование кредитов также является инструментом снижения дебиторской задолженности. Страхование в данном случае выступает как мера против потерь от безнадежных долгов. Однако, руководитель предприятия при принятии решения о страховании кредитов должен оценить ожидаемые средние потери от безнадежных долгов, стоимость страховой услуги и финансовую

возможность фирмы противостоять потерям от безнадежных долгов.

В условиях рынка получил широкое распространение факторинг, под которым понимается возможность продажи права на взыскание дебиторской задолженности третьему лицу, если это действие приведет к чистой экономии.

К мероприятиям по уменьшению дебиторской задолженности предприятия можно отнести оптимизацию условий договора поставок и порядка расчетов по нему. Оценка целесообразности действующих договоров с покупателями и заказчиками позволит выявить слабые и сильные стороны в расчетах между юридическими лицами и выработать новый более эффективный их порядок.

Выстраивая стратегию развития предприятия необхо-димо помнить, что размер дебиторской задолженности умень-шится и при снижении объемов деятельности. Таким образом, увеличение размера дебиторской задолженности не всегда рассматривается как отрицательный факт деятельности компании. Необходимо делать различие между текущей и просроченной задолженностью. Именно просроченная дебиторская задол-женность вызывает у предприятия финансовые затруднения, которые выражаются в недостатке финансовых средств на приобретение производственных запасов, выплату заработной платы и т.д.

В современных условиях как инструмент снижения дебиторской задолженности получила распространение гибкая система скидок за оплату в срок. Они являются своего рода стимулятором для более быстрых расчетов.

Скидки, представляемые покупателям и заказчикам, можно подразделить на две группы:

- скидки от базовой цены в процентах для постоянных клиентов;

- скидки в зависимости от срока оплаты.

К первой группе относятся торговые скидки, устанавливаемые в процентах к отпускной цене. При этом постоянному покупателю, не нарушающему условий договора поставки, может быть предоставлена торговая скидка как процент от основной цены. При продаже со скидкой счет выставляется на чистую сумму, т.е. отпускная цена по прейскуранту минус скидка и дебиторская задолженность будет исчисляться по этой сумме.

Вторую группу составляют скидки, устанавливаемые от срока оплаты. Такие скидки используются при расчетах с покупателями с целью их побуждения оплатить счет ранее оговоренного срока платежа. Многие покупатели рассматривают неиспользование таких скидок как применение в своей деятельности займа денег под проценты. Вышеуказанные скидки способствуют сокращению задолженности и увеличению оборачиваемости средств пред-приятия.

Таким образом, применение в практической деятельности предложенных инструментов ускорения оборачиваемости средств предприятия позволит использовать оптимизировать затраты и улучшить финансово-экономические показатели в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Е. Г. Исследование корпоративной культуры предприятий малого бизнеса Республики Мордовия // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 3(33). С. 44–48.

УДК 658.14

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

SOURCES OF FINANCING ECONOMIC SUBJECTS

Маркин Сергей Александрович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: markin.sergey94@yandex.ru

Markin Sergey
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассмотрены внутренние и внешние источники финансирования хозяйствующих субъектов и приведена их

классификация. Раскрыто понятие «источники финансирования». Дается обоснование выбора соотношения между собственным и заемным капиталом организации. Показан расчет коэффициента концентрации собственного капитала и коэффициент финансовой зависимости.

Ключевые слова: источники финансирования, собственный капитал, заемный капитал, хозяйствующий субъект, чистая прибыль.

Abstract

The article considers internal and external sources of financing of economic entities and their classification is given. Disclosed the concept of "sources of funding." The substantiation of a choice of a ratio between own and extra capital of the organization is given. The calculation of the concentration ratio of own capital and the leverage ratio is shown.

Keywords: sources of financing, capital, equity, economic subjects, net profit.

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, руководство каждого предприятия сталкивается с проблемой выбора источника финансирования своего хозяйствующего субъекта.

Под источником финансирования понимаются финансовые средства, которыми организация может распоряжаться для покупки активов и совершения операций. Такие источники могут быть разделены на две группы: внутренние (собственные) и привлеченные (заемные) [1]. На рисунке 1 изображена схема, на которой представлены источники финансирования.

К внутренним источникам финансирования принято относить средства, полученные в процессе осуществления хозяйствующими субъектами своего основного вида деятельности. Такими источниками выступают: чистая прибыль (ЧП), кредиторская задолженность, амортизационные отчисления и т.д.

К внешним же источникам, следует отнести, полученные средства от внешних контрагентов. Такими контрагентами могут выступать, как государство, так и кредитные организации, либо физические или юридические лица.

Рис. 1 – Источники финансирования организаций

Выбор для хозяйствующего субъекта источника финансирования определяется следующими факторами: финансовым положением организации, перспективными целями развития, предпочтениями и интересами руководящего состава, экономическими условиями созданными в государстве, а так же внутренней обстановкой в самой организации.

Любая организация, для увеличения доли своей прибыли, стремиться расширить свое производство, путем увеличения числа сотрудников, объемов производства, инновационной деятельности, увеличения круга покупателей и поставщиков и т.д, что невозможно без вложения средств. Следует признать, что также «фактором эффективной деятельности предприятий малого бизнеса является формирование механизма из духовных и материальных составляющих, взаимодействующих между собой и характерных только для конкретной организации».[3] Так, если хозяйствующий субъект решает использовать полностью свои собственные средства для решения этих задач, то организация сокращает или полностью лишает резервного фонда, который

может быть использован в случае возникновения кризисной ситуации в экономике, либо покрытия своих убытков. Если же хозяйствующий субъект решает использовать только заемные средства, возникает финансовый риск, так как предприятие должно своевременно уплачивать проценты по взятым кредитам и погашать кредиты. Так для минимизации рисков крупные компании используют такие инструменты, как страхование, самострахование резервирование средств и другое и создают специальные отделы, которые занимаются анализом и оценкой рисков организации «Страховой рынок России способствует развитию общественного воспроизводства и активно воздействует через страховой фонд на финансовые потоки в народном хозяйстве» [2].

Из вышеизложенного вытекает одна из главных задач финансовой службы любого хозяйствующего субъекта – это выбор оптимальной пропорции между собственным и заемным капиталом организации.

Так, для того, чтобы хозяйствующему субъекту сохранить финансовую устойчивость, доля собственного капитала к заемному должна быть 60% на 40% соответственно. Для этого финансовая служба организации должна рассчитывать такие показатели, как коэффициент концентрации собственного капитала и коэффициент финансовой зависимости.

Так, коэффициент концентрации собственного капитала рассчитывается по формуле:

$$Ккск = \frac{СК}{ВБ} x\ 100\%$$, где:

Ккск – коэффициент концентрации собственного капитала:

СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса.

Коэффициент концентрации собственного капитала показывает долю собственного капитала в финансовой структуре капитала.

Коэффициент финансовой зависимости рассчитывается следующим образом:

$$Кфз = \frac{ЗК}{СК} x\ 100\%$$, где:

Кфз – коэффициент финансовой зависимости;
СК – собственный капитал;
ЗК – заемный капитал.

Коэффициент финансовой зависимости показывает на сколько организация зависит от внешних источников финансирования.

Таким образом, при выборе хозяйствующим субъектом определенного вида источника финансирования, ему необходимо подойти к этому вопросу ответственно, качественно продумав все их плюсы и минусы. Выбирая внутренние источники финансирования, организация наделяет себя доступностью и быстротой их привлечения, правом сохранения управлением ком-панией, освобождает себя от платы за их использование. Тем не менее, применяя указанный вид финансирования, необходимо помнить, что таким образом можно привлечь лишь ограниченный объем средств.

Одновременно, останавливая свой выбор на внешних источниках финансирования, организация наделяется возможностью привлечения значительного количества объема средств и обеспечением эффективного контроля за их использованием, и в то же время, усложняет механизм финансирования сложностью самой процедуры, риском банкротства и неплатежеспособности, необходимостью предоставлять дополнительные гарантии и обеспечение для контроля над компанией.

Анализируя вышеизложенное, приходим к выводу о том, что организация, как хозяйствующий субъект, сможет осуществлять свою хозяйственную деятельность только при положительном взаимодействии собственного и заемного капитала. При этом должны выполняться все обязательства перед учредителями и заемными организациями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Турманидзе Т. У., Эриашвили Н. Д. Финансовый менеджмент : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 247 с.

2. Шилкина Т. Е. Характеристика агентского канала страховой компании // Научные исследования в социально-экономическом

развитии общества : материалы науч.-практ.конф. Саранск : Принт-Издат, 2018. С. 149–152.

3. Кузнецова Е. Г. Исследование корпоративной культуры предприятий малого бизнеса Республики Мордовия // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 3(33). С. 44–48.

УДК 657.24:658.153

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

STRATEGIC OBJECTIVES OF ENSURING LONG-TERM SOLVENCY OF THE ENTERPRISE

Маркова Анна Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации
E-mail: markovaanna2012@yandex.ru

Markova Anna
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Значение разработки финансовой стратегии в обеспечении перспективной платежеспособностисостоит в том, что она является основой для принятия экономически обоснованных финансовых решений с позиции общей эффективности относительно будущего финансового развития предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия, платежеспособность, факторный анализ, коэффициент текущей ликвидности, оборотные активы, краткосрочные обязательства.

Abstract

The importance of developing a financial strategy in ensuring long-term solvency is that it is the basis for making economically sound financial decisions from the standpoint of overall efficiency regarding the future financial development of the enterprise.

Keywords: financial strategy, solvency, factor analysis, current ratio, current assets, short-term liabilities.

Стратегия финансового развития предприятия позволяет связать практические действия в области финансового управления с перспективами развития производства, и, следовательно, обеспечить высокую степень его платежеспособности.

Стратегическими целями обеспечения перспективной платежеспособности являются: сохранение эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия; достижение лидирующего положения на рынке сбыта продукции; получение максимально возможной прибыли. Процесс реализации поставленных целей отслеживается на основе данных существенных источников информации. Признак существенности достаточно важен при формировании информации в финансовой отчетности. Несущественной считают информацию, от которой не зависят экономические решения пользователей отчетности [1, 3].

Основным показателем, характеризующим перспективную платёжеспособность предприятия, является коэффициент текущей ликвидности. Проведение факторного анализа коэффициента текущей ликвидности позволяет выявить возможности предприятия по улучшению платежеспособности в будущем (таблица 1).

Таблица 1 - Проведение факторного анализа прогнозного коэффициента текущей ликвидности предприятия

Показатели	*Факт*	*Отклонение от прошлого года*	*Уд. вес изменений*	*Прогноз*	*Отклонение от факта*	*Уд. вес изменений*
Величина оборотных активов, в т. ч.:	938474	+303933	100	1094265	+155791	100
-запасы и НДС	11139	-3879	-1,29	13367	+2228	1,4
-дебиторская задолженность	889790	+288989	96,1	1043666	+153876	98,8
-денежные средства	37232	+16112	5,4	37232	-	-
-прочие оборотные активы	313	-127	0.04	-	-313	-0,2

Краткосрочные обязательства, в т.ч.:	1042483	+288410	100	1155326,3	+112843,3	100
-краткосрочные заемные средства	80000	+80000	27,7	93280	+13280	11,8
-кредиторская задолженность	950560	+208410	72,3	1062046,3	+111486,3	98,8
Коэффициент текущей ликвидности	0,90	+0,06	-	0,94	+0,04	-

Данные таблицы 1 показали, что коэффициент текущей ликвидности ООО «Вертикаль» в фактическом периоде составил 0,9, что на 0,06 пункта выше, чем в предшествующем периоде. При этом скорректированный показатель коэффициента текущей ликвидности составит 1,24 (938474/754073). Коэффициент текущей ликвидности сформировался под влиянием двух факторов: величины текущих активов и суммы краткосрочных обязательств. «Формирование оптимальной величины оборотных активов на предприятии с использованием метода операционного анализа невозможно без анализа, связанного с изучением наличия, динамики использования текущих активов и оценки источников их образования» [2].Величина оборотных активов возросла на 303933 тыс. руб., а сумма краткосрочных обязательств на 288410 тыс. руб. Проведенный факторный анализ показал, что фактический коэффициент текущей ликвидности увеличился на 0,4 (1,24 – 0,84) за счет роста величины оборотных активов и снизился на 0,34 (0,9 – 1,24) за счет увеличения краткосрочных обязательств.

Прогнозный показатель коэффициента текущей ликвидности должен составить 0,94, при скорректированной его величине 1,05 пункта (1094265/1042483). Исходя из этого, прогнозный показатель должен увеличиться на 0,04 пункта (0,94-0,9). За счет изменения величины оборотных активов прогнозный коэффициент текущей ликвидности должен увеличиться на 0,15 (1,05-0,9) и за счет роста краткосрочных обязательств он снизится на 0,11 (0,94-1,05). Кроме того, факторный анализ прогнозного коэффициента текущей ликвидности ООО «Вертикаль» показал, что наибольшее

влияние на его изменение оказала величина краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности.

ООО «Вертикаль» планирует увеличить объем реализации на 2286119 тыс. руб. или 31,3%, что повлечёт за собой изменение структуры оборотных активов и динамики краткосрочных обязательств (таблица 2).

Таблица 2 - Расчет прогнозных показателей оборачиваемости текущих активов

Показатели	*Фактические данные*	*Прогнозные данные*	*Отклонение (план от факта)*
Выручка, тыс. руб.	7303895	9590014	+2286119
Величина оборотных активов, в т. ч.:	938474	1094265	+155791
-запасы и НДС	11139	13367	+2228
-дебиторская задолженность	889790	1043666	+153876
-денежные средства	37232	37232	-
-прочие оборотные активы	313	-	-313
Оборачиваемость в днях, в т. ч.:	46,9	41,6	-5,3
-запасов и НДС	0,6	0,5	-0,1
-дебиторской задолженности	44,5	39,7	-4,8
-денежных средств	1,9	1,4	-0,5
-прочих оборотных активов	0,02	-	-0.02

Так, величина запасов возрастет на 20% и составит 13367 тыс. руб. При сохранении величины денежных средств на прежнем уровне сумма дебиторской задолженности должна составить 1043666 тыс. руб. Прирост оборотных активов на 16,6% скажется на необходимости привлечения краткосрочных источников их финансирования. Используя рассчитанные показатели, определим экономический эффект от изменения оборачиваемости оборотных активов на предприятии.

Данные таблицы 2 показали, что реализация разработанных прогнозов позволит предприятию сэкономить средства, вложенные в оборотные активы на сумму 139252,3 тыс. руб. (9590014/365*(-5,3), в том числе: запасов на сумму 2627,4 тыс. руб. (9590014/365*(-0,1), краткосрочной дебиторской задолженности на сумму 126115,3 тыс. руб. (9590014/365*(-4,8) и денежных средств на сумму 13137,0 тыс. руб. (9590014/365*(-0,5).

При оптимизации финансовой политики предприятия стратегическими задачами повышения перспективной платежеспособности являются:

-оптимизация структуры ликвидного капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;

-увеличение финансовых результатов предприятия;

-достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятий для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;

-обеспечение инвестиционной привлекательности пред-приятия;

-создание эффективного механизма управления ликвидными активами;

-использование предприятием рыночных механизмов привлечения краткосрочных источников финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Завьялова Т. В., Булычева Т. В. Формирование учетной политики в отечественной и международной практике на 2018 год // Фундаментальные исследования. 2018. № 2. С. 90–94.

2. Маркова А. А., Катайкина Н. Н. Использование метода операционного анализа для формирования оптимальной величины оборотных активов на предприятии // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87-2). С. 841–845.

3. Орлова Л. В., Марабаева Л. В. Производственная стратегия и тактика автомобилестроительного предприятия : монография. Ульяновск : Ульяновское высшее авиационное училище гражданской авиации (институт), 2014. 192 с.

УДК 330.564.222:338.46:336.71

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОМИССИОННЫХ ДОХОДОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

THE MAIN TRENDS IN DEVELOPMENT COMISSION INCOME OF COMMERCIAL BANKS

Мягкова Мария Валерьевна

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации
E-mail: m.myagkova13@yandex.ru

Захаркина Регина Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: r.a.zaharkina@rucoop.ru

Myagkova Maria
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Zakharkina Regina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается структура доходов российских коммерческих банков и тенденции их развития. Обосновывается значимость комиссионных доходов, изучается их состав и определяется необходимость их анализа с целью оценки эффективности использования коммерческим банком некредитных источников получения доходов.

Ключевые слова: коммерческий банк, непроцентные доходы, комиссионные доходы, рынок банковских услуг.

Abstract

The article discusses the structure of income of Russian commercial banks and trends in their development. The importance of commission income is substantiated, their composition is studied and the necessity of their analysis in order to assess the effectiveness of the commercial Bank's use of non-credit sources of income is determined.

Keywords: commercial bank, non-interest income, commission income, banking market.

Количественная и качественная составляющая доходов любой кредитной организации зависит от ряда параметров:

- стратегия развития банка и его политики (формирование клиентской базы, управление активами и пассивами и прочее);
- состав, качество использования активов и обя-зательств банка;
- уровень развитости риск-менеджмента;
- ситуация на финансовых рынках и т.д.

В 2018 году российские коммерческие банки демонстрировали снижение показателей доходов. В основном данная тенденция имела место быть из-за замедления объемов выдачи кредитов и привлечения средств населения во вклады. За 2017 год, по данным ЦБ, банки заработали 182 516,2 млрд. руб. прибыли. За аналогичный период прошлого года этот показатель составил 191 868,1 млрд. руб., то есть больше на 5%. В 2018 году доходы кредитных организаций еще больше снизились и стали равны 104 967,2 млрд. руб.

Основную долю в доходах кредитных организациях по-прежнему составляют доходы, полученные от операций с иностранной валютой и драгоценными металлами. В анализируемый период 2017–2018 гг. она составляла от 83,7% (в 2018 г.) до 88,6% (в 2017 г.).

Что касается комиссионных доходов, то они составляют значительно малую долю в структуре доходов коммерческих банков – 0,5%, 0,6% и 1,1% в 2016 г., 2017 г., 2018 г. соответственно. Однако комиссионные доходы являются единственным показателем, по которому наблюдается рост на протяжении последнего времени.

Главная цель деятельности любого коммерческого банка состоит в получении наибольшей прибыли при обеспечении стабильного продолжительного функционирования и крепкой позиции на рынке. Непроцентные доходы представляют собой доходы, полученные кредитной организацией в ином виде, кроме процентных платежей, за оказанные банковские услуги. Непроцентный доход коммерческого банка состоит из комиссионных доходов, доходов от операций на финансовых рынках, доходов от переоценки средств в иностранной валюте.

Непроцентные доходы формируют существенную часть прибыли (до 30–40%) в структуре выручки коммерческих банков как в России, так и за рубежом. При этом значимая доля непроцентных доходов приходится на комиссионные доходы кредитных организаций.

Оценка непроцентных доходов кредитной организа-ции имеет целью исследование ее деятельности, в данной части доходов, а значит, позволяет оценить ее эффективность как коммерческой организации. Цель анализа непроцентных доходов заключается в изучении рынка банковских услуг для определения важнейшего фактора доходности и разработки мероприятий по сохранению данного источника дохода в перспективе, а также определение степени стабильности получаемого дохода.

Давая оценку непроцентным доходам, следует провести анализ доли непроцентных доходов в совокупной величине доходов, что отразит степень использования коммерческим банком прочих источников получения доходов от оказания различного рода услуг.

В структуре непроцентных доходов коммерческих банков важное значение необходимо уделять комиссионным доходам. Возрастание их объема и абсолютного значения свидетельствует об активизации кредитной организацией операций по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов, при этом целесообразно заострить внимание на динамике средств на расчетных и текущих счетах клиентов банков.

Анализ комиссионных доходов позволяет определить, насколько эффективно и целесообразно банк использует некредитные источники получения доходов. Комиссионные доходы коммерческого банка имеют следующую структуру:

- комиссии по кассовым операциям;
- комиссии за инкассацию;
- комиссии по расчетным операциям;
- комиссии по выданным гарантиям;
- комиссии по другим операциям.

Основным драйвером роста комиссионных доходов являлись комиссионные доходы, полученные за агентские комиссии

(прирост на 35,2% в 2018 г.). Также на рост доходов повлияли доходы, полученные от операций клиентов с иностранной валютой драгоценными камнями (на 27,3% в 2018 г.). Незначительный рост показали комиссионные доходы по документарным операциям: на 11,3% и 1,6% в 2017 г. и 2018 г. соответственно.

В настоящее время коммерческие банки убедились в том, что документарные операции являются хорошим источни-ком увеличения комиссионных доходов. Тарифы документарных операций представлены на официальных сайтах банков, но данные банки, как и все остальные, используют гибкий подход в своей тарифной политике. Это объясняется технологической сложностью продукта, которая не позволяет устанавливать единые тарифы и требует индивидуального подхода в зависимости от параметров сделки и клиента. Поэтому по многим операциям отсутствует информация о тарификации, существует множество условий, от которых меняется сумма комиссии. Коммерческий банк устанавливает тарифы под определенные сделки и для определенных клиентов по договоренности. При этом присутствуют стандартные тарифы, которые берутся от определенной операции.

Таким образом, в 2017 и 2018 гг. наблюдается устойчивый рост комиссионного дохода, снижение расходов на операционную деятельность за счет оптимизации расходов на персонал, недвижимость, устройства самообслуживания, рост расходов на внедрение новых ИТ-решений и цифровой бизнес. Учитывая всё больший интерес к документарным операциям, а также быстрый рост данного сегмента, можно предположить, что доля комиссионных доходов будет увеличиваться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вороненко С. Основные тенденции в структуре комиссионных доходов банков // Банковское дело. 2018. № 7. С. 53–57.

2. Катайкина Н. Н., Чернышева И. А. Основы оценки финансовой устойчивости банковского учреждения // Studium. 2018. № 3 (48). С. 8

УДК 338.46:368

СТРАХОВОЙ МАРКЕТИНГ В РОССИИ

INSURANCE MARKETING IN RUSSIA

Осипович Светлана Романовна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Копейкина Мария Игоревна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Osipovich Svetlana
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Kopeykina Mariya
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В данной статье рассматривается сущность и особенности страхового маркетинга. Проанализировано современное состояние страхового рынка в России.

Ключевые слова: страхование, страховой маркетинг.

Abstract

This article discusses the nature and features of insurance marketing. The current state of the insurance market in Russia has been analyzed.

Key words: insurance, insurance marketing.

Современный страховой бизнес выходит на новый уровень развития, требующий от страховщиков предоставления качественных услуг клиентам [1]. В настоящее время в экономически развитых странах без него не совершается ни одной сделки, не действует практически ни одна фирма. Страховой полис есть практически у каждого человека. Таким образом, страхование является важным и неотъемлемым элементом рыночной

инфраструктуры, который затрагивает интересы общества и хозяйствующих субъектов, обеспечивая защиту их интересов от различных рисков.

Страхование представляет собой способ возмещения страховщиком убытков пострадавшим через их распределение между всеми страхователями.

В странах с развитой рыночной экономикой страховое дело приобрело немалый размах, оно обеспечивает надежную охрану интересов [3]. Практика страхования на территории РФ широкого развития не имеет, и тому есть ряд причин, представленных на рисунке 1.

1. Отсутствие страховой культуры у населения	2. Низкий имидж страховых агентов	3. Кризисы, подрывающие доверие к страховым институтам	4. Недостаточная просветительская работа самих страховых компаний	5. Агрессивная реклама

Рис. 1 – Причины низкого уровня страхования в России

Уровень развития данной отрасли в России также нельзя считать достаточным, потому что он не обеспечивает потребностей в защите экономических интересов общества. Поэтому вопрос о страховом маркетинге становится особенно актуальным.

Развитию страхования способствует правильно организованный маркетинг. Сущность страхового маркетинга заключается в применении системы приемов, обеспечивающих получение необходимой доходности организации (страховщика) через наилучшее удовлетворение потребностей клиента (страхователя). В основу страхового маркетинга включены способы и методы убеждений групп людей в вопросе приобретения страховки [2]. Стоит отметить, что страховой маркетинг оказывает услуги неосязаемые, что затрудняет их продвижение, это может быть еще одной причиной низкой практики страхования в России.

Страховой маркетинг – это система, состоящая из совокупности разнообразных понятий, приемов и методов, которые обеспечивают взаимодействие страхователя и страховщика. Главная цель последнего – это удовлетворить страховые интересы первого. Основные направления стратегии и тактики маркетинга

заключаются в задаче завладения страховым рынком и на контролирование спроса.

Структура страхового маркетинга представлена на рисунке 2.

Рис. 2 – Направления страхового маркетинга

Оба направления – это две стороны одного процесса, которые нацелены на установление продуктивных и долгосрочных отношений между участниками страхового рынка. Одно направлено внутрь, а другое – вовне страховой компании. Сочетание направлений создает комплексный инструмент, нацеленный на обеспечение прибыльности компании в сочетании с максимальным удовлетворением нужд страхователей.

Страховщику необходимо: изучать потенциальных страхователей; их мотивы, почему клиенты отдают предпочтение именно этому виду страхования; анализировать собственный рынок; исследовать продукт; анализировать каналы продвижения услуг и определять наиболее эффективные способы их продвижения; изучать конкурентов; исследовать рекламную деятельность. Если страховщик выполняет все перечисленные элементы, и он достигает поставленных целей деятельности, то тогда его система страхового маркетинга может считаться эффективной.

Особенности страхового маркетинга, связанные со спецификой деятельности в данном секторе экономики, представлены на рисунке 3.

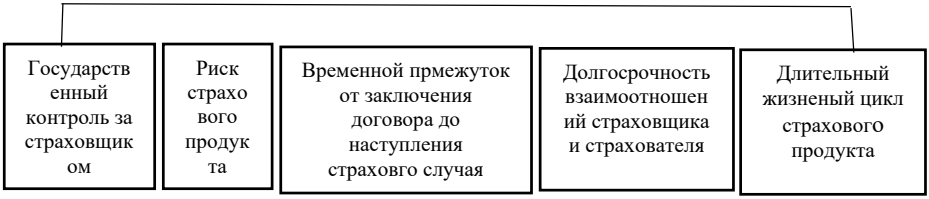

Рис. 3 – Особенности страхового маркетинга

Для эффективной маркетинговой политики страховой компании нужно соблюдать такие условия как: наличие налаженной системы продаж; положительный имидж компании; предложение страхового продукта, который учитывает все потребности клиента.

Страховой продукт формируется соответственно следующим стадиям:

1. Предварительное исследование – поиск идеи для модернизации старого или создания нового продукта.

2. Техническая обработка – состоит в определении оптимальных гарантий страховщика, тарифов, страховой суммы, франшизы, бонусов, страховой премии и условии их выплат.

В ходе исследования маркетинга в страховании образовалось два подхода к построению пакетов страховых продуктов – это комплексный и ассортиментный. Первый подход имеет широкое распространение на территории России по сравнению с первым благодаря тому, что он включает в себя основной продукт (приносящий прибыль) и дополнительный (усиливает привлекательность приобретения основного) и перспективный (включают невостребованные услугу, своего рода бонус) продукт.

На российском страховом рынке все в большей мере реализуются специальные программы, нацеленные на привлечение клиента, в том числе путем использования страхового маркетинга.

По итогам первого полугодия 2018 г. рост страхового рынка России обеспечивается по большей части за счет сегмента страхования жизни.

Объем страхового рынка вырос на 13,3% по сравнению с первым полугодием 2017 г. и достиг 732 млрд. руб. В абсолютном выражении рынок прибавил 85,8 млрд. руб. по сравнению с первым полугодием 2017 г., в то время как сегмент страхования жизни вырос на 64,5 млрд. рублей [2].

Однако инвестиционную привлекательность для новых инвесторов снижают невысокие темпы прироста страховых премий. Без учета страхования жизни страховой рынок в абсолютном выражении в первом полугодии 2018 г. по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. вырос на 21,3 млрд. руб., что в относительном выражении составило

всего 4,2%. Существенную часть рисков, которые являются значимыми, страхование не покрывает в полной мере, или их не страхуют вовсе. Такие результаты анализа за первые полугодия 2017–2018 гг. дает «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ [4].

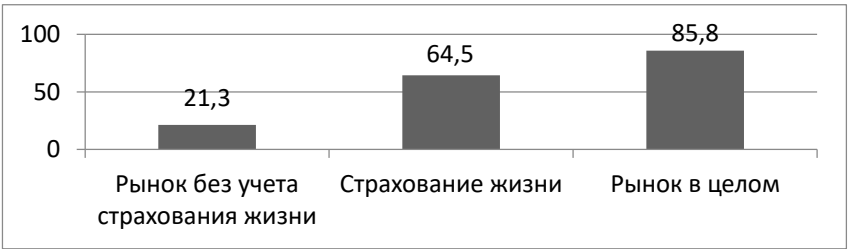

Рис. 4 – Прирост взносов в абсолютном выражении за 1 полугодие 2018г. России, млрд. руб.

Уровень проникновения страхования в стране невысок, что свидетельствует о небольших доходах населения и нехватке средств для покупки полиса, об отсутствии стимулов к приобретению страховой защиты, слабом доверии к институту страхования и надежде граждан на получение помощи от государства.

Однако из аналитического обзора национального рейтингового агентства (НРА) следует, что темп роста премий по итогам 2018 г. составил 15,7%, а без учета страхования жизни – 8,4%. Драйвером роста стали розничные продажи через банки [5].

Рынок продолжает рост также в основном за счет личного страхования. Из 201 млрд. руб. прироста премий 121 млрд. приходится на страхование жизни, 48,3 млрд. руб. – на страхование от несчастных случаев, 11,8 млрд. руб. – на добровольное медицинское страхование. Впервые доля личного страхования составила более половины (54%) общего объема премий.

Из всего, вышесказанного можно сделать соответствующий вывод, что грамотный маркетинг – это процесс, призванный помочь клиенту по достоинству оценить страховую организацию и ее услуги.

В целом потенциал развития страхового рынка России можно оценить, как достаточно высокий. И гражданам, и субъектам хозяйственной жизни необходимо пользоваться услугами страхования. Страхование не обезопасит от несчастных случаев, стихийных

бедствий, банкротства, болезней и прочих неприятных вещей, но поможет покрыть убытки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Е. Г., Косова В. В. Порядок и особенности формирования страховых фондов // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апреля 2018 г.); Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2018. С. 117–120.

2. Кузнецова Е. Г., Шилкина Т. Е. Страховой маркетинг : рабочая тетр. для практ. занятий [учеб. пособие]. Саранск : Принт-Издат, 2018. 44 с.

3. Кузнецова Т. Е. // Материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.) ; Саран.кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2017. С. 310–314

4. Будущее страхового рынка: переломить тренд // URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/bsr_2018/part1 (дата обращения: 25.03.2019).

5. Краткий аналитический обзор страхового рынка за 2018 год // URL: http://www.ra-national.ru/ru/node/63326 (дата обращения: 25.03.2019).

УДК 346.62(1-672):336

СИСТЕМЫ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

SYSTEMS AND METHODS OF CASH FLOW ANALYSIS

Пантилейкина Юлия Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: vgfbbb@inbox.ru

Pantileykina Yuliya
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы методики анализа денежных потоков, и системы денежных потоков. А также денежный поток как один из элементов методики системы управления денежными потоками. Выделяются и рассматриваются несколько инструментов управления системой денежных потоков.

Ключевые слова: денежный поток, «cash», «flow», система, методы, приток, отток.

Abstract

The article deals with the methods of analysis of cash flows and cash flow system. As well as cash flow as one of the elements of the method of cash flow management. Distinguishes and discusses several system management tools cash flow.

Keywords: cash flow, "cash", "flow", system, methods, inflow, outflow.

Денежный поток (в переводе с англ. «Cash flow» («cash» – наличные деньги, а «flow» – поток) – наличный денежный поток. Т.е. это отражающийся результат движения денежных средств предприятия или организации за конкретный отрезок времени.

Выделяют 2 вида денежных потоков:

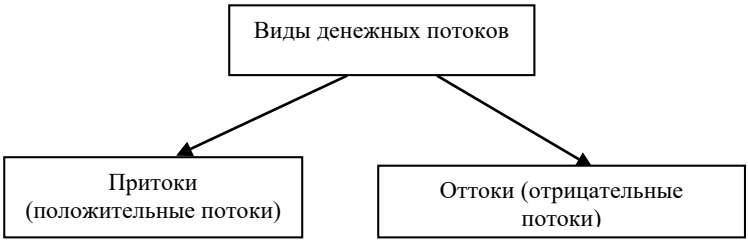

Рис. 1. Виды денежных потоков.

Приток (положительный денежный поток) осуществляется от выручки, которая получается путем реализации продукции (различных работ и услуг); а также за счет повышения уставного капитала и совокупности дополнительных действий, направ-

ленных на выпуск и размещение новых акций на рынке, и т.д. Совокупные суммы от поступлений денежных средств называются **положительными** денежными потокоми.

Отток (отрицательный денежный поток) происходит вследствие покрытия операционных (текущих) затрат; расходов на инвестиции платежей, которые идут в бюджет и во внебюджетные фонды и др. Совершение платежей (расход денежных средств) определяют как **отрицательный** денежный поток. Определить, какие же денежные потоки у предприятия, помогает «анализ денежных потоков».

Анализ денежных потоков осуществляется с помощью различных методов, которые существенно помогают оценить финансовое и экономическое состояние того или иного предприятия.

Выделяют 2 метода анализа денежных средств.

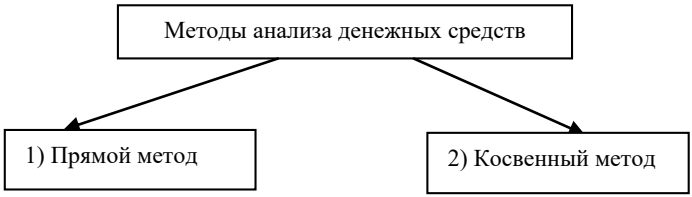

Рис. 2. Методы анализа денежных средств.

1 метод, Прямой – это метод который раскрывает суммы абсолютные от расходования и поступления денежных средств. Первоначальным элементом (т.е. исходным) является выручка от продажи. Здесь понимается отчет о прибылях и убытках (форма бухгалтерской отчетности № 2), этот отчет анализируется с помощью данного метода «сверху вниз». Поэтому очень часто прямой метод называется «верхним».

2 метод, Косвенный – это метод, основывающийся на корректировке чистой прибыли или убытка на сумму операций, не носящих денежный характер, также операций, которые связаны с выходом долгосрочных активов. На величину изменения оборотных активов или текущих пассивов ведется расчет. Этот расчет ведется в зависимости от показателя чистой прибыли с

соответствующей корректировкой на статьи, которые не отражают движение реальных денежных средств. Он основывается на изучении отчёта о прибылях и убытках (форма отчетности №2) «снизу вверх», исходя из этого его ещё называют «нижним».

Прямой и косвенный методы при проведении аналитической работы дополняют друг друга и дают реальное представление о движении денежного потока организации за конкретный отчетный период.

Касаемо элементов системы управления денежных потоков также следует выделить финансовые методы и инструменты.

Среди финансовых методов, которые оказывают важное влияние на предприятие, динамику предприятия и составляющую часть структуры денежных потоков, можно отметить систему расчетов с кредиторами и дебиторами; деловые отношения с акционерами (т.е. учредителями), контрагентами, госорганами; кредитование; финансирование; фондообразование; инвестирование; страхование; налогообложение; факторинг и многое другое;

- Финансирование – выделение средств или ресурсов для достижения намеченных целей. Если целью финансирования является получение прибыли, то финансирование превращается в инвестирование. Если целью не является прибыль, это не инвестирование

- Фондообразование – создание и увеличение фондов производства.

- Страхование – отношения между страхователем и страховщиком

- Налогообложение – способ пополнения бюджета государства за счет денежных отчислений от доходов или финансовых операций граждан.

- Факторинг – способ быстрого восстановления оборотного капитала поставщика средствами банка или факторинговой компании в сделке купли–продажи. При факторинге продавец поставляет товар покупателю на условиях отсроченного платежа.

- Инвестирование – вложение денежных средств в тот или иной проект с целью получения дивидендов.

- Дивиденды – это часть ежегодной получаемой прибыли в процессе функционирования предприятия.

Среди финансовых инструментов выделяют инструменты, которые:

1) объединяют деньги, кредиты, налоги, формы расчетов, инвестиции, цены, векселя и другие различные инстру-менты фондового рынка, нормы амортизации, дивиденды, депо-зиты и прочие инструменты, которые состоят из особенностей организации финансов на предприятии;

2) обеспечивают нормативно-правовую сторону предприятия, состоящие из системы государственных и законодательно-нормативных актов, которые установлены из нормативов и устава предприятия («хозяйствующего субъекта»), приказов и распоряжений внутри организации и договорной базы.

В современных условиях залогом успешного бизнеса будет являться своевременное информирование и быстрое реагирование на эту информацию, отсюда следует, что наиболее важным элементом управления денежными потоками предприятия или организации является отчетность внутри самого «хозяйст-вующего субъекта»

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что таким образом, система управления денежными потоками на предприятии – это совокупность методов, инструментов и различных приемов, направленных на непрерывное воздействие со стороны финансовых служб на предприятие для достижения поставленных целей и получения максимальной прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Малиновская О. В., Скобелева И. П., Бровкина А. В. Финансы : учеб. пособие. М. : КноРус, 2018. 369 с.

2. Финансы и кредит : учебник / под ред. Т. М. Ковалева. М. : КноРус, 2018. 339 с.

3. Абелова Л. А., Катайкина Н. Н., Маркова А. А. Участие предприятий потребительской кооперации в удовлетворении потребностей населения региона // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. Т. 2. № 2. С. 205–211.

4. Морозов С. Анализ денежных потоков предприятия : учеб. пособие // Аудит и налогообложение. 2014. №3. 24–27.

УДК 658.14/.17

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

SYSTEMATIZATION OF FACTORS SUSTAINABLE DEVELOPMENT ENTERPRISES

Романова Ирина Валентиновна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации
E-mail: i.v.romanova@rucoop.ru

Romanova Irina
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассмотрены и систематизированы факторы, влияющие на устойчивое развитие организации. Дана характеристика степени влияния отдельных факторов на устойчивое развитие хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: устойчивое развитие, фактор, стабильность, финансово-хозяйственная деятельность, финансовое состояние, конъюнктура рынка, прогнозирование, стратегия.

Abstract

The article discusses and systematizes the factors affecting the sustainable development an company. The characteristic of the degree of influence of individual factors on the sustainable development of the economic entity is given.

Keywords: sustainable development, factor, stability, financial and economic activity, financial condition, market conditions, forecasting, strategy.

В современных условиях все хозяйствующие субъекты бизнеса ощущают на себе существенное влияние условий продолжительного экономического кризиса. Эти условия, сопровождающиеся резким ростом цен на все виды ресурсов, усилением энергетической зависимости экономики России от мировой экономики, спадом

внутреннего и внешнего спроса на производимую продукцию и т.д., требуют от предприятий постоянного контроля экономической ситуации и оперативной оценки собственных сил и возможностей [5, с. 312].

Положение организации на рынке зависит от значительного количества факторов, которые могут существенно повлиять на состояние ее равновесия. Количество, отсутствие возможности прогнозирование и неоднозначность влияния оценок этих факторов, оказывают отрицательное влияние на стабильное и устойчивое развитие организации. Исходя из этого, наблюдается насущная необходимость в систематизации факторов, которые влияют на устойчивое развитие организации [1,2].

Исследование современной теории и практики устойчивого развития организации факторы, оказывающие существенное влияние на ее устойчивое развитие, систематизированы группы, по следующим признакам:

– по среде функционирования на внутренние и внешние;

– по степени воздействия на постоянно действующие, периодические и непериодические.

Под внутренней средой следует понимать взаимосвязь отдельных ее композиционных элементов, характеризующих процесс превращения ресурсов в продукцию. Внутренними факторами, выступают факторы эндогенной среды, влияющими на устойчивое развитие организации.

Внутренние факторы, влияющими на устойчивое развитие организации, можно объединить в следующие группы:

– операционные;

– инвестиционные;

– финансовые.

Операционные факторы включают: систему маркетинга предприятия, систему производственного менеджмента, ритмичности и слаженности производственного процесса, уровень автоматизации производства и т.д. Инвестиционные факторы включают: систему инвестиционного менеджмента, фондовые портфели, инвестиционные ресурсы и т.д. Финансовые факторы объединяют: финансовый менеджмент, финансовую стратегию предприятия, структуру имущества и источников его формирования и т.д. [4, с. 339].

Помимо выше рассмотренной классификации внутренних факторов, влияющих на устойчивое развитие организации, их можно систематизировать по:

– функциональным подсистемам;

– степени устойчивости функциональных подсистем.

По функциональным подсистемам факторы внутренней среды подразделяют на:

– производство;

– инновации;

– финансы;

– маркетинг;

– управление;

– персонал.

По степени устойчивости функциональных подсистем факторы внутренней среды, характеризуют устойчивость: финансовую, маркетинга, персонала, производства, управления и инноваций.

Современные условия требуют от компаний, действующих на рынке, своевременно выявлять рисковые ситуации и оперативно их предотвращать [3, с. 314]. Следовательно, возникает практическая необходимость систематизации внешних факторов.

Внешние факторы, влияющие на устойчивое развитие организации, в свою очередь, подразделяются на факторы среды:

– прямого воздействия;

– косвенного воздействия.

Факторы внешней среды прямого воздействия представлены:

– конкурентами;

– потребителями;

– поставщиками;

– системой правового обеспечения;

– контактной аудиторией.

К факторам среды косвенного воздействия относят факторы:

– политические;

– природно-географические;

– технологические;

– социокультурные;

– экологические;

– экономические;

– демографические;

– информационного обеспечения.

Факторы по постоянству воздействия, влияющие на устойчивое развитие организации, классифицируют на:

– постоянные, которые оказывают влияние в течение всего периода функционирования хозяйствующего субъекта. К постоянным факторам относят: потребителей, поставщиков, конкурентов, персонал организации, финансы, инновации, маркетинг, менеджмент и IT-технологии и пр.;

– периодические, которые оказывают влияние только в определенный период времени. К периодическим факторам относят: социокультурные, правовые, экономические и пр.;

– непериодические, которые оказывают влияние время от времени без какой-либо очередности и последовательности. К таким факторам относят: природно-географические, политические, экологические, международные, технологические и пр.

Таким образом, устойчивое развитие организации, характеризующееся способностью справляться с возникающими негативными ситуациями при сохранении стабильной работы, зависит от внутренних и внешних факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дудникова Е. А., Марабаева Л. В. Приоритеты и факторы устойчивого развития российских электросетевых предприятий // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 12 (59). С. 533–536.

2. Марабаева Л. В., Осипова М. Ю., Сюваева А. Е. Стратегическое управление устойчивым развитием промышленных предприятий как фактор роста российской экономики: теоретические и практические аспекты // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-4 (89). С. 165–171.

3. Романова И. В., Волгина И. В. Актуальные проблемы анализа финансового состояния // Реформирование образовательной среды : материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потребит. кооп. России (Саранск, 30–31 марта 2016 г.). Саранск, 2016. С. 313–316.

4. Романова И. В., Куркин О. М. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия // Инновации в образовательном процессе : материалы науч.-практ. конф. (Саранск., 15 ноября 2017 г.). Саранск, 2017. С. 338–341.

5. Романова И. В., Секаев А. Ф. Финансовая устойчивость как фактор развития предприятия в условиях экономического кризиса // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.). Саранск, 2018. С. 312–315.

УДК 657.37

РАСШИРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЕМКОСТИ БУХГАЛТЕРСОКЙ ОТЧЕТНОСТИ

EXPANSION OF INFORMATION CAPACITY ACCOUNTANCY REPORTING

Романова Ирина Валентиновна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: i.v.romanova@rucoop.ru

Карпова Лика Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: likka1409@mail.ru

Romanova Irina
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

Karpova Lika
Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается информационная емкость финансовой отчетности. Рассматриваются формы годовой и промежуточной

отчетности на основании федеральных законов (ПБУ) и приказов Министерства финансов Российской Федерации, а также коэффициенты, используемые при анализе финансового состояния хозяйствующего субъекта, особое внимание уделяется факторам, влияющим на достоверность финансовой отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, анализ, пользователи информации

Abstract

The article deals with the information capacity of financial statements. The forms of annual and interim reporting on the basis of Federal laws (PBU) and Orders of the Ministry of Finance of the Russian Federation are considered, as well as the coefficients used in the analysis of the financial condition of an economic entity are given; special attention is paid to the factors influencing the reliability of financial statements.

Key words: financial statements, analysis, information

В современных условиях предпринимательская деятельность напрямую зависит от поступающей экономической информации. На основе полученной экономической информации принимаются управленческие решения-стратегия дальнейшей работы предприятия, установление договорных отношений с заказчиками и клиентами и возможными партнерами. Фактически вся текущая динамика деятельности современных фирм, предприятий и учреждений напрямую зависит от поступления финансово-экономической информации. При этом особый интерес представляют качественные характеристики поступающей информации, такие как достоверность, целостность и прозрачность.

Самым значимым и основным источником такого рода данных является бухгалтерская (финансовая) отчетность. В процессе реформирования системы бухгалтерского учета и отчетности в России большое значение придается повышению качества бухгалтерской отчетности.

В функциональном состоянии экономического рынка возникает необходимость осуществления финансового управления предприятием. Основным объектом управления на предприятии

являются финансовые ресурсы, их объем, источник возникновения и отношения, которые складываются в процессе производственной деятельности. В финансовых отношениях, которые возникают между предприятиями и различными бюджетами, акционерами, деловыми партнерами и другими сторонами в рыночной среде показаны результирующие показатели управленческой деятельности.

Бухгалтерская отчетность – итоговый результат работы специалистов бухгалтерии и обобщенная информация о финансовом состоянии предприятия.

Бухгалтерский баланс – первый и основной финансовый документ из комплекта годовой бухгалтерской отчетности. По нему можно судить о финансовом положении компании, увидеть, какими активами обладает фирма, каковы ее капитал и обязательства. Вторая форма бухгалтерской отчетности предприятий именуется отчетом о финансовых результатах. Помимо бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах в состав бухгалтерской отчетности входят:

– отчет об изменениях капитала;

– отчет о движении денежных средств;

– пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;

– отчет о целевом использовании средств.

Мы живем в период рыночного экономического развития, основная цель любой коммерческой организации – получение прибыли, что возможно только при умелом управлении денежными и финансовыми потоками.

Каждая форма бухгалтерской отчётности отражает конкретный аспект деятельности организации, поэтому используется в соответствующих целях. Так, бухгалтерский баланс является информационной базой для анализа финансового положения организации, так как отражает величину имущества и источников его формирования на определённую дату. Отчёт о финансовых результатах предоставляет информацию для анализа результатов деятельности компании, рентабельности.

Бухгалтерский баланс и Отчёт о финансовых результатах являются обязательными для публикации формами, зачастую

используются в аналитических целях совместно, так как многие относительные качественные показатели рассчитываются, исходя из данных, отражённых в этих двух формах (рентабельность активов, капитала, оборачиваемость активов, и др). Отчёт о движении денежных средств предоставляет информацию о наличии на начало и на конец периода, направлениях притока и оттока денежных средств в разрезе операционной (текущей), инвестиционной и финансовой деятельности компании.

Бухгалтерская финансовая отчётность является публичной формой отчётности, поэтому стоит полагать, что информация, отражённая в отчётности доступна многим заинтересованным пользователям.

Бухгалтерская отчетность наиболее систематизирована и имеет жесткие внутренние связи. Именно эта отчетность – реальное средство коммуникации, благодаря которому менеджеры разных уровней общаются между собой на понятном им языке, получают представление о месте своей организации в системе конкурирующих и сотрудничающих организаций, правильности выбранного стратегического курса и тактических методов. Формирование финансовой отчетности позволяет всем заинтересованным лицам осуществлять контроль соблюдения паритета экономических интересов. Именно финансовая отчетность позволяет судить о качестве и соблюдении экономических интересов собственников.

Бухгалтерская отчетность требуется для: вывода о перспективах сотрудничества; вывода о ликвидности и платежеспособности организации; проверки правильности начисления налогов и сборов и т.д.

Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности представляет собой процесс расчетов экономических показателей, дающих обобщающую характеристику различных сторон деятельности организации [1, с. 171]. В результате этого, как правило, руководитель способен сформировать общее мнение об экономическом состоянии организации. При анализе показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, в первую очередь, следует осознать, в какой степени сведения отчетности отвечают нашим инфор-

мативным нуждам и удовлетворяют ли требования настоящее состояние хозяйствующего субъекта.

При проведении анализа финансового состояния предприятия применяются следующие коэффициенты:

1. Коэффициент текущей ликвидности (показатель возмещения) предполагает отношение абсолютно всех оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Соответственно, чем выше данный показатель, тем больше убежденность заимодавцев, что долги станут погашены.

2. Коэффициент финансовой устойчивости показывает, насколько стабильно состояние фирмы и не угрожают ли ей в дальнейшем какие-либо материальные трудности.

3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает достаточность у компании собственных средств для целей финансирования своей деятельности.

4. Коэффициент общей рентабельности совокупно отображает не только лишь уровень производительности использования трудовых, материальных и экономических ресурсов, но и применение естественных богатств.

Преградой для надёжной оценки финансового состояния может стать качество формируемой информации, представленной в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Проект реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности предъявляет высокие требования к степени квалификации и ответственности работников бухгалтерии.

Каждый хозяйствующий субъект должен использовать отчетность как способ доказательства собственной надежности, для того, чтобы максимально заинтересовать возможных покупателей и поставщиков и будущих партнеров. В данной зависимости весьма немаловажно, чтобы руководство и эксперты организаций могли «читать» отчетность, т.е. давать оценку финансового состояния и имущественного положения согласно ее сведениям. В таком случае, финансовая отчетность дает возможность уменьшить риск принимаемого решения, становясь основой при заключении договоров.

Таким образом, весомым аргументом в диалогах при принятии значимых финансовых решений, являются данные, отраженные в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Поэтому руководители и эксперты финансово-бухгалтерских отделов обязаны стремиться к увеличению информативности и аналитических способностей бухгалтерской (финансовой) отчетности, что предполагает увеличение дополнений и пояснений к формам отчетности, предоставляющих не только лишь количественные, но и качественные характеристики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности строительных организаций в современных условиях / Е. С. Сергушина, Е. А. Вечканова, А. В. Морозкина, С. Е. Сергушин // Концепт. 2018. № 4 (апрель). С. 171–175. URL: http://e-koncept.ru/2018/184017.htm.

2. Шишова Л. И., Фадеева В. В. Технология составления бухгалтерской отчетности : учеб. пособие. Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2016. 176 с.

УДК 336.2.029 (470.345)

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

EVALUATION OF KEY PERFORMANCE INDICATORS OF THE TAX AUTHORITIES OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Скороходова Ольга Николаевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Skorohodowaolga@yandex.ru

Skorokhodova Olga
Saransk cooperative Institute (branch) of the Russian University of cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются основные итоги работы налоговых органов Республики Мордовия на примере Межрайонной инспекции ФНС России № 1 по РМ, а также направления совершенствования организации и проведения контрольной работы налоговыми органами.

Ключевые слова: налоговые платежи, налоговый контроль, налоговые органы, налоговая система, налоговая дисциплина, налоговые проверки.

Abstract

The article discusses the main results of the work of the tax authorities of the Republic of Mordovia on the example of the Interdistrict Inspectorate of the Federal tax service №1 in Moldova, as well as areas of improvement of the organization and conduct of control work by tax authorities.

Keywords: tax payments, tax control, tax authorities, tax system, tax discipline, tax audits.

Одной из важных составляющих системы налогообложения является налоговый контроль за своевременностью уплаты налоговых платежей налогоплательщиками. Контролировать законность в налоговой сфере государство поручает специализированным органам, которые именуются органами налогового контроля. На примере Межрайонной инспекции ФНС России №1 по Республике Мордовия дадим оценку результатам контрольной работы налоговых органов Республики Мордовия.

В результате проведенной контрольной работы по соблюдению налогового законодательства выявлено, что в 2017 г. снижается сумма доначисленных платежей по сравнению с 2016 г/ на 19,49%. За 2017 г. МИ ФНС России №1 по Республике Мордовия дополнительно начислено платежей в бюджетную систему РФ 196993 тыс. руб., при этом наибольшие начисления были получены по НДФЛ и НДС (95885 и 74869 тыс. руб. соответственно). Из них налоги составляют 38,52%, пени – 12,18%, налоговые санкции – 19,87%.

Из всех налоговых проверок, проводившихся инспекцией, 99,9%

приходится на долю камеральных. Удельный вес камеральных проверок, по результатам которых выявлены нарушения, в общем количестве проверок в 2017 г. – 9,2% (рост составляет 23,82%). Количество проведенных камеральных налоговых проверок увеличилось по сравнению с 2015 г. на 19946 единиц и составило 48381 единицу. Необходимо отметить, что при увеличении количества проводимых камеральных проверок в 1,7, количество выявленных нарушений увеличилось в 2,1 раза.

За 2017 г. доначисления по всем видам налогов (сборов), включая пени и налоговые санкции, по результатам камеральных налоговых проверок снизились на 8454 тыс. руб.

При проведении камеральных проверок большой удельный вес занимают следующие нарушения налогового законодательства: необоснованное или неправильное предъявление к возмещению из бюджета сумм НДС; непредставление, либо несвоевременное представление налогоплательщиками налоговых деклараций; нарушение сроков уплаты налогов и сборов.

По отчетным данным за 2017 г. камерально проверено 48381 налоговых деклараций, что на 19946 проверок больше чем за 2015 г. Количество результативных проверок увеличилось на 2338, что свидетельствует о высокой эффективности работы налоговых инспекторов.

Сумма доначислений в расчете на одну камеральную проверку составляет 0,7 тыс. руб., что меньше показателя 2015 г. на 0,61 тыс. руб. Нагрузка на одного сотрудника, осуществляющего камеральные налоговые проверки, составляет: 48381: 26 человек = 1860 проверок. Сумма дополнительно начисленных платежей на одного сотрудника, осуществляющего камеральные проверки, составила 1285,65 тыс. руб., что на 786,02 тыс. руб. меньше 2015 г.

Количество выездных налоговых проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах сократилось в 2017 г. до 21. Между тем они являются одним из результативных форм налогового контроля. Для всего анализируемого периода характерен 100%-ный удельный вес выездных проверок, по которым выявлены нарушения. При осуществлении выездных проверок налоговыми органами устанавливаются регулярно случаи применения предприятиями схем уклонения от налогообложения, направленных

на: сокрытие заработной платы налоговыми агентами-организациями и индивидуальными; незаконное занижение, либо возмещение НДС и акцизов на внутреннем рынке; уменьшение налоговой базы; занижение налоговой базы; неисполнение обязанностей налогового агента по уплате НДС.

Всего по выездным проверкам в 2017 г. дополнительно начислено налогов и финансовых санкций 105574 тыс. руб., в том числе: налогов 70,36% (74290 тыс. руб.); пеней 22,55% (23806 тыс. руб.); штрафных санкций 7,08% (7478 тыс. руб.). Сумма дополнительно начисленных платежей уменьшилась по сравнению с 2015 г. на 7902 тыс. руб. и составила 93,03%.

За 2017 г. показатель взыскиваемости доначисленных сумм налогов и финансовых санкций по результатам выездных проверок составляет 51,17% (это 67138 тыс. руб.), что в 2,4 раза или на 39649 тыс. руб. больше 2015 г. [3].

Таким образом, результаты контрольной работы налоговых органов свидетельствуют о необходимости ее дальнейшего совершенствования. Для этого налоговые органы в обязательном порядке должны усилить работу аналитической составляющей своей деятельности, необходимо внести изменения в Налоговый Кодекс в части правовых и организационных основ контрольной деятельности налоговых органов РФ, требуется изменение правового положения должностных лиц налоговых органов и усовершенствование налоговых процедур по применению административно-налоговых санкций, а также совершенствование действующих процедур контрольных проверок и повышение в целом налоговой культуры в стране [2]. Все эти меры позволят повысить результативность контрольных мероприятий налоговых органов, и, соответственно, собираемость налогов в целом по стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Киреева А. В., Саакян Р. А. Правовые аспекты и возможные проблемы реформы налогового администрирования // Налоговый вестник. 2017. № 4. С. 3–9.

2. Сердюков А. Э. Особый акцент сделан на улучшение качества контрольной работы налоговых органов // Российский налоговый курьер. 2018.№ 2. С. 3–5.

3. Отчетные данные МИ ФНС РФ №1 по РМ за 2015–2017 гг.

УДК 338.46:368

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

RESEARCH OF RESULTS OF THE INSURANCE COMPANY ACTIVITY

Шилкина Татьяна Евгеньевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tekuznetsova@rucoop.ru

Shilkina Tatyana
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В данной статье содержится авторский подход на понятийный аппарат финансового результата страховой организации, его составляющих и их влияние на расчет показателей эффективности страхования. Автором описывается процесс формирования заработанной страховой премии и действующий механизм резервирования убытков в страховой компании

Ключевые слова: прибыль, страховая компания, резервирование убытков, финансовый результат, страхователь, инвестиционная деятельность, страховщик.

Abstract

This article contains the author's approach to the conceptual apparatus of the financial result of an insurance organization, its components and their influence on the calculation of insurance performance indicators. The author describes the process of formation of the earned insurance premium and the current mechanism for reserving losses in the insurance company.

Key words: profit, insurance company, loss reservations, financial result, policyholder, investment activity, insurer.

Страховой рынок России сегодня является одним из самых позиционируемых. «Современный страховой бизнес вышел на новый уровень развития, требующий от страховщиков предоставления качественных услуг клиентам» [1]. «Страхование позволяет не только возмещать понесенные убытки, но и является одним из наиболее стабильных источников финансовых ресурсов для инвестиций» [2]. Исходя из поставленных целей функционирования, у страховых компаний основным показателем деятельности является прибыль.

С экономической точки зрения прибыль рассматривается как положительный финансовый результат рассчитанный как разница между полученными доходами и произведенными расходами по всем видам деятельности с учетом инвестиционной. Страховая компания в процессе своей деятельности также несет определенные расходы, которые для определения финансового результата (прибыли или убытка) должны сопоставляться с полученными доходами. Результат такого сравнения и будет характеризовать успешность фирмы на рынке [3].

Таким образом, для страховой компании показатель прибыли относится к категории основообразующих и используется с целью оценки результативности деятельности своих отдельных участков, подразделений, филиалов. На положительный финансовый результат отражается также рациональное использование имеющихся разнообразных умений и способностей персонала в выполнении определенного вида работ [4]

На формирование прибыли в страховом бизнесе большое внимание оказывает «заработанная страховая премия». Экономическая литература содержит несколько вариантов трактования ее понятия. Их разнообразие зависит от целей страховой компании.

Наибольшее распространение получило определение заработанной страховой премии как платы за услуги, которую страхователь обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования или законом. С целью расчета комиссионного вознаграждения компанией применяется показатель собранной премии, под которой понимается

фактическая сумма страховой премии, поступившей от страхователя на определенную дату. В страховании жизни используется аннуализированная (усредненная) страховая премия. При этом ни один из вышеуказанных показателей не дают окончательного понимания сколько фирма заработала из этой премии к моменту окончания отчетного периода. Для ответа на этот вопрос экономисты используют показатель «заработанная страховая премия».

Страховщик берет на себя обязанности возместить ущерб, который может возникнуть в результате реализованного страхового риска. Поэтому в начале действия договора страховая компания не может считать полученные от клиента взносы уже заработанными. Также не стоит забывать о том, что страхователь в любой момент может расторгнуть договор и потребовать часть своих взносов обратно. Анализируя вышеуказанное, делаем вывод о том, что для компенсации будущих выплат страховая компания формирует особый фонд – страховые резервы. Таким образом, расчет заработанной страховой премии можно представить разницей между начисленной премией и страховыми резервами (рисунок 1).

Рис. 1 – Формирование заработанной страховой премии страховщика

Особое внимание при расчете заработанной премии, а в следствии и финансового результата, уделяют резервированию убытков. Формирование страховых резервов, связанных с убытками, непосредственно связано с их сущностью и назначением [3]. В научной литературе получила распространение классификация, согласно которой данные резервы делятся на 2 группы:

1) резервы заявленных, но неурегулированных убытков;
2) резервы произошедших, но незаявленных убытков.

Первую группу составляют виды страховых резервов по производству страховых выплат, которые не исполнены или исполнены не полностью на определенную дату. Такой датой принято считать конец отчетного периода. Страховые резервы первой группы состоят из сумм, которые необходимы страховщику для оплаты заключений, экспертных, консультационных или иных услуг. Перечисленные расходы связаны с обязательностью оценки размера и возможностью снижения величины ущерба, нанесенного имущественным интересам страхователя. Данная категория расходов в страховом бизнесе получила название расходов по урегулированию убытков.

Расходы по урегулированию убытков возникают с наступлением страховых случаев, о факте которых заявлено в установленном законом или договором порядке страховщику в отчетном или предшествующих ему периодах.

Вторая группа представлена резервами произошедших, но незаявленных убытков. Такими резервами являются оценки обязательств страховщика по осуществлению страховых вы-плат, включая расходы по урегулированию убытков, возникших в связи со страховыми случаями, происшедшими в отчетном или предшествующих ему периодах, о факте наступления которых в уста-новленном законом или договором порядке не заявлено страховщику в отчетном или предшествующих ему периодах.

Рассматривая инструменты влияния на величину финансового результата страховой организации нельзя не выделить инвестиционную деятельность. Для страховых компаний использование инвестиционных ресурсов имеет свою особенность, которая заключается в том, что основным источником инвестиционной деятельности выступают страховые премии страхователей. Уставный капитал и прибыль формируют инвестиционные ресурсы страховых компаний за счет собственных средств, и страховые резервы, формируемые из страховых премий клиентов, составляют инвестиции за счет привлеченных средств. При этом пополнение собственных средств зависит от доходов страховщика, и прежде всего – заработанной премии, а формирование страховых резервов зависит от обязательств по действующим договорам страхования.

Таким образом, современная деятельность страховой организации должна быть направлена на увеличение заработанной страховой

премии через расширение своего сегмента рынка и оптимизацию резервов убытков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Е. Г Порядок и особенности формирования страховых фондов // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы науч.практ.конф. Саранск : Принт-Издат,2018. С.117–120.

2. Кузнецова Е. Г. Кузнецова Т. Е. Основы страхования: учеб.-метод. пособие. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. 80 с.

3. Поляков А. Ф., Катайкина Н. Н.. Финансовая деятельность предприятия : учеб. пособие. Саранск : Саран. кооп. ин-т, 2009. С. 65.

4. Кузнецова Е. Г. Исследование корпоративной культуры предприятий малого бизнеса Республики Мордовия // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 3 (33). С.44–48.

К началу раздела

К содержанию

УДК 657.37

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ, КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Брейкина Екатерина Алексеевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Breikina Ekaterina
Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются наиболее значимые аспекты ведения бухгалтерской отчетности, для возможности объективной оценки экономического и финансового состояния организации. Бухгалтерская отчетность является ключевым инструментом в цепи принятия управленческих решений, направленных на укрепление финансового положения предприятия. Данная статья посвящена важности бухгалтерской отчетности, как основы, для проведения анализа финансового положения организации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, финансовое состояние, управление предприятием, отчетность, информация, анализ.

Abstract

The article discusses the most significant aspects of accounting, for the possibility of an objective assessment of the economic and financial condition of the organization. Accounting is a key tool in the chain of management decisions aimed at strengthening the financial position of the company. This article focuses on the importance of financial statements as a basis for analyzing the financial situation of an organization.

Keywords: accounting, financial statements, financial condition, enterprise management, reporting, information, analysis.

Бухгалтерский учет, а собственно и бухгалтерская отчетность, позволяет представить полную картину имущественного и финансового состояния предприятия. Содержащаяся в отчетности всесторонне сгруппированная синтетическая и аналитическая информация по основным средствам, материальным, трудовым и денежным ресурсам, позволяет управлять процессом хозяйственной деятельности и контролировать исполнение плана по прибыли.

Текущая деятельность и развитие любого предприятия, организации или учреждения зависит от правильности, полноты и качества получаемой первичной экономической, финансовой и бухгалтерской информации. Здесь ключевую роль играет компетенция и профессионализм бухгалтера или экономиста, а также источник получения данной информации. Особое значение представляет информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, т.к. является одним из средств управления современным предприятием и источником, необходимым для принятия управленческих решений. Поток точных и достоверных данных позволяют руководителю подходить к процессу управления наиболее гибко, перестраивая свои решения в зависимости от ситуации. Для начала выясним, что же принято называть бухгалтерской отчетностью, из чего она складывается, кем и чем регулируется.

Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 28.11.2018) ст.3, бухгалтерская (финансовая) отчетность – информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом.

Бухгалтерская отчётность, в общем смысле, представляет собой совокупность документов, содержащих наиболее полные и достоверные сведения о финансовом, экономическом, имущественном положении организации. Для составления бухгалтерской отчетности используются данные регистров бухгалтерского и налогового учетов, статистического и оперативного учета, а также

сведения промежуточной отчётности, которые ведутся на протяжении всего года. Все показатели отчетности отражаются в валюте РФ и предоставляются минимум за 3 отчетных периода.

На базе данных бухгалтерской отчетности определяют возможные варианты решения коммерческих, производственных и организационных вопросов:

1. возможные объемы производства и реализации продукции;

2. установление уровня цен на продукцию;

3.возможные скидки с цены при условии досрочной оплаты продукции.

Данные бухгалтерской отчетности предназначены не только для внутреннего – управленческого персонала, но и для круга внешних, заинтересованных в этом, пользователей (собственников, кредиторов, менеджеров, поставщиков и покупателей и т.д.). А учетная политика является одним из важнейших ин-струментариев эффективной работы предприятия, главным регулятором при формировании активов и обязательств в компании [6].

На базе отчетности:

•оцениваются риски предпринимательской деятельности, начисляются налоги и рассчитываются дивиденды;

•принимаются решения о целесообразности и условиях ведения дел с тем или иным партнером;

•проверяется возможность выдачи кредитов и займов;

•оценивается финансовое положение потенциальных клиентов, поставщиков, конкурентов или партнеров.

Отчетность может содержать как количественные, так и качественные характеристики, стоимостные и натуральные показатели. При этом отчетные данные, сгруппированные в учетных регистрах, не могут содержать таких оборотов, которых не было в текущих учетных записях.

Нормативное регулирование правил подготовки бухгалтерской отчетности реализуется на четырех уровнях.

Первый уровень регулирования: Законодательный. Включает в себя федеральные законы, постановления и положения правительства, указы Президента.

Второй уровень регулирования: Нормативный. Его составляют положения(стандарты) по бухгалтерскому учету, в которых

излагаются принципы и основные правила бухгалтерского учета. Это утвержденные Минфином РФ Положения по бухгалтерскому учету.

Третий уровень регулирования: Методологический. Складывается из инструкции, рекомендации и методических указаний по ведению бухгалтерского учета, которые разрабатываются и принимаются Минфином РФ, федеральными органами исполнительной власти.

Четвертый уровень: Организационно-распорядительные документы, формирующие учетную политику предприятия, которые разрабатываются самим предприятием. Это приказы, распоряжения, рабочие инструкции, указания по учету конкретных объектов и операций. Регулирование реализуется в рамках учетной политики организации, например, о внешней и внутренней сегментарной отчетности, налоговых расчетах и т.д.

Опыт мирового развития бухгалтерского учета и отчетности свидетельствует, что существуют общепринятые принципы, которые определяют качественные характеристики отчетности. Это нашло своё отражение в российской и зарубежной практике.

Основные качественные характеристики отчетности нашли свое отражение в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Согласно нему, бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом состоянии организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Полученная информация считается достоверной и полной, если она сформирована исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

Качественные характеристики финансовой отчетности, рекомендуемые Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности установлены в МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». Международные стандарты финансовой отчетности определяют, что цель бухгалтерской отчетности «состоит в представлении информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменении финансового положения компании для удовлетворения общих потребностей большинства пользователей».

В соответствии с приказом Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.03.2018) "О формах бухгалтерской отчетности организаций бухгалтерская отчетность включает:

1. Бухгалтерский баланс (ОКУД 0710001)
2. Отчет о финансовых результатах (ОКУД 0710002)
3. Отчет об изменениях капитала (ОКУД 0710003)
4. Отчет о движении денежных средств (ОКУД 0710004)
5. Отчет о целевом использовании средств (ОКУД 0710006)
6. Пояснительная записка.

При рассмотрении бухгалтерской отчетности организации, как объекта анализа, источником информации становятся не только, непосредственно установленные государством, формы отчетности, но и широкие пояснения и дополнения к ним, данные внутренней финансовой и управленческой отчетности. Для оценки финансового состояния, исходной базой являются данные бухгалтерского учета и отчетности, аналитический просмотр которых должен восстановить все аспекты хозяйственной деятельности и совершенные операции в их естественной форме, т.е. в форме движения капитала.

Рассмотрев сущность бухгалтерской отчетности, необходимо раскрыть ее важность, как источника информации о финансовом состоянии организации.

Бухгалтерская отчетность является необходимой информационной базой для анализа финансового состояния, из данных полученных из отчетности используя различные методики и показатели, можно определить его состояние и эффективность деятельности организации. Рассмотрение бухгалтерской отчетности – оптимальный вариант формирования относительно точной оценки финансового состояния и перспектив работы предприятия. Финансово-экономического анализ необходим для того, чтобы сформировать и предоставить достоверную информацию о деятельности компании.

Говоря о важности правильного ведения бухгалтерской отчетности, не стоит забывать, что она должна соответствовать стандартам бухгалтерского учета, не противоречить определенным требованиям и законодательству, быть правдивой и реальной. Оценить текущее состояние организации, его прошлые и будущие успехи и неудачи возможно с помощью анализа финансового

состояния, на основе данных бухгалтерской отчетности организации. При качественной оценке финансовых показателей, следует учитывать принадлежность организации к соответствующей отрасли (классификатор ОКВЭД 2 2019).

В практике работы больших предприятий процесс финансового анализа позволяет подытожить результативность работы субъекта хозяйственной деятельности в общем и его структурных отделов по отдельности.

На основе данных бухгалтерской отчетности, с помощью анализа финансового состояния, можно выявить:

- коэффициенты, положительно характеризующие финансовое положение и результаты деятельности
- результаты, отрицательно характеризующие финансовое положение организации
- показатели, находящиеся на границе нормативного значения

Благодаря полученным данным, можно не только оценить финансовое положение и финансовую эффективность организации в прошлом и настоящем, но и спрогнозировать в будущем, дать рекомендации по улучшению определенных показателей. В то же время, точность этих данных будет во многом зависеть от правильности и достоверности полученных первичных данных бухгалтерского учета. Поэтому бухгалтерская отчетность, является основным источником информации о финансовом положении организации.

В практической деятельности многие организации, пытаясь скрыть свое реальное финансовое положение, часто прибегают к искажению достоверных отчетных данных. Следует отметить, что под искажением бухгалтерской отчетности понимается заведомо неверное отражение и представление данных в бухгалтерской отчетности в связи с нарушением со стороны персонала экономического субъекта установленных нормативными документами РФ правил ведения и организации бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности.

Таким образом, бухгалтерская отчетность считается «отображением» любого предприятия, по ней можно судить о конфигурациях, происходящих с обязательствами и

экономическими результатами. Именно бухгалтерская (финансовая) отчетность характеризует результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия и дает возможность объективно оценить экономическое положение компании для принятия управленческих решений как перспективного, так и оперативного характера. Потому, при ее составлении постоянно стоит придерживаться некоторых положений: бухгалтерская отчётность обязана давать достоверное и полное представление об экономическом положении организации, финансовых результатах и изменениях ее деятельности. Именно анализ различных областей деятельности позволяет правильно оценить ситуацию, в которой находится компания, и найти верные управленческие механизмы. Главенствующую роль занимает анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности, без которого невозможно представить деятельность современных компаний в настоящее время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [Е. И. Бородина и др.]; под ред. О. В. Ефимовой и М. В. Мельник. 4-е изд., испр. и доп. М. : Омега-Л, 2009. 451 с.
2. Горшков И. Е. Бухгалтерская отчетность как инструмент анализа финансового положения предприятия // Молодой ученый. 2018. № 18. С. 310–312.
3. Ендовицкий Д. А. Бухгалтерский учет и отчетность : учеб. пособие. М. : Кно- Рус, 2017. 357 с.
4. Завьялова Т. В., Булычева Т. В. Методика анализа показателей деловой активности активов и капитала // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 79–85.
5. О бухгалтерском учете : Федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018). URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=-LAW&n=312183&fld=134&dst=100009,0&rnd=0.9619869039666225#07511176317058113.

6. Завьялова Т. В., Булычева Т. В. Формирование учетной политики в отечественной и международной практике за 2018 год // Фундаментальные исследования. 2018. № 2. С. 90–94.

УДК 657.37:657.05

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Булычева Татьяна Валерьевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Ванькина Екатерина Ивановна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Bulycheva Tatiana
Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Vankina Ekaterina
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Аннотация

Эффективное управление предприятием как динамическим процессом, который представляет собой умелое применение руководителем как неформальных, так и формализованных методов управления, основанно на использовании различной информации. В информационное обеспечение процесса управления входит информация, полученная в рамках бухгалтерского учета. В статье рассматриваются основные проблемы ведения бухгалтерского учета на предприятии в современных условиях и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная информация, эффективность, проблемы, реформирование, управление, международные стандарты финансовой отчетности.

Abstract

Effective management of the enterprise as a dynamic process, which is a skillful application of the head of both informal and formalized management methods, based on the use of various information. The information support of the management process includes information obtained in the framework of accounting. The article discusses the main problems of accounting in the enterprise in modern conditions and suggests ways to solve them.

Keywords: accounting, accounting information, efficiency, problems, reform, management, international financial reporting standards.

В современных условиях хозяйствования огромное значение имеет эффективное управление предприятием как динамическим процессом, который представляет собой умелое применение руководителем как неформальных, так и формализованных методов управления, основанных на использовании различной информации [4]. В информационное обеспечение процесса управления также входит информация, полученная в рамках бухгалтерского учета. Эффективность ведения бухгалтерского учета в настоящее время является одной из первостепенных задач организаций.

Результаты анализа финансового состояния предприятия полезны различным группам пользователей: руководству предприятия и соответствующим службам, а также учредителям, инвесторам, кредитным учреждениям, поставщиками покупателям и т.д. [2, с. 150].

Эффективность знания бухгалтерского учета в настоящее время является одной из первостепенных задач организаций. Однако российские стандарты бухгалтерской отчетности не могут быть применены в качестве достоверных инструментов выявления действительного положения организации, так как слабо учитывают специфику организаций различных форм собственности и отраслевой принадлежности. При этом некоторые данные бухгалтерского учета обычно противоречат друг другу. Похожие условия приводят к искажению реальной информации и, как

следствие, к отсутствию объективной оценки эффективности и результативности деятельности организации. В настоящее время нет однозначного определения понятия «Бухгалтерский учет». Приведем несколько определений данного понятия, встречающихся в современной научной литературе. Большинство авторов под «бухгалтерским учетом» понимают упорядоченную систему, позволяющую собирать, регистрировать и обобщать информацию о предприятии в денежном выражении.

Бухгалтерский учет занимает особое место в системе хозяйственного учета, так как является основным источником сведений о деятельности хозяйствующего субъекта [1]. Бухгалтерский учет формирует данные о:

- величине средств организации;
- состоянии расчетов с другими хозяйствующими субъектами;
- размере закупок и выпуска продукции;
- уровне доходов и расходов и формировании финансовых результатов.

Подходы к понятию «бухгалтерский учет»

Автор	*Определение*
Илышева Н.Н., Синянская Е.Р., Савостина О.В., Кондаков Н.П.	Бухгалтерский учет – это формирование документированной систематизированной информации об объектах, просмотренных Федеральным законом «О бухгалтерском учете», в соответствии с требованиями, установленными данным законом и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности
Марченко И.Н., Мислявская Н.А., Поленова С.Н.	Бухгалтерский учет – система наблюдения, сбора, регистрации, обработки и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и

	документального учета всех хозяйственных операций хозяйствующего субъекта
Шинкарев О.В.	Бухгалтерский учет – система финансовой информации об отдельном хозяйствующем субъекте, предназначенная для ее измерения, обработки, передачи
Поляков С.И., Старовойтова Е.В., Соловьева О.В.	Бухгалтерский учет – упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, собственном капитале и обязательствах организации и их движения путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций с целью информационного моделирования и активного воздействия на хозяйственную деятельность организации

Бухгалтерский учет является связующим звеном в финансово-хозяйственной деятельности организации между должностными лицами и лицами, принимающими решения. Данные финансово-хозяйственной деятельности являются входом в систему бухгалтерского учета, а необходимая информация для принятия решения – входной информацией.

В Российской Федерации на сегодня сформирована достаточно широкая нормативно-правовая база, регламентирующая процедуру ведения бухгалтерского учета и порядок формирования и предоставления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Цель данных нормативно-правовых актов состоит в первую очередь в создании условий для формирования достоверной и качественной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Современная система регулирования бухгалтерского учета в России состоит из четырех уровней и закреплена Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.

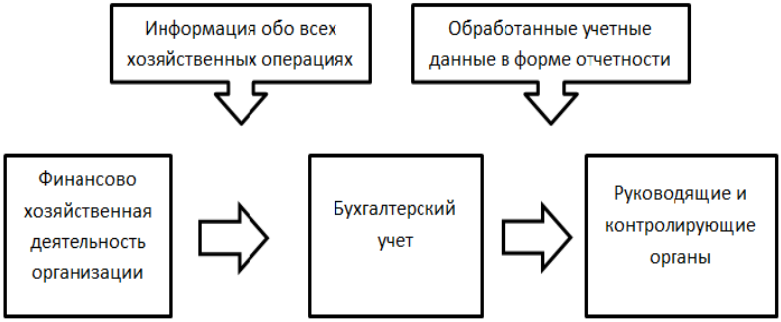

Рис. 1 – Роль бухгалтерского учета в формировании экономической информации

Каждой из ступеней системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в России соответствуют определенные документы и органы, принимающие эти документы. При этом основополагающим законом ведения бухгалтерского учета в России является Федеральный закон «О бухгалтерском учете», который устанавливает общие условия к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также образование правового механизма регулирования бухгалтерского учета в России.

Субъектами регулирования бухгалтерского учета, согласно указанному закону, считаются уполномоченный федеральный орган и Центральный банк РФ, а также саморегулируемые организации, заинтересованные получать помощь в регулировании бухгалтерского учета, их ассоциации, союзы и иные некоммерческие организации. К их компетенции относится подготовка и утверждение федеральных стандартов, представительство РФ в международных организациях, занимающихся деятельностью в сфере бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Все принимаемые отраслевые и федеральные стандарты не должны противоречить Федеральному закону «О бухгалтерском учете», а отраслевые стандарты в свою очередь не должны противоречить федеральным. При этом рекомендации в области бухгалтерского учета, а также стандарты хозяйствующего субъекта не должны отрицать как федеральные, так и отраслевые стандарты. Бухгалтерский учет в Российской Федерации ведется в рублях и на

русском языке. Имущество, обязательство и иные факты хозяйственной деятельности оцениваются в денежном выражении.

В последнее время в России происходит активное развитие бухгалтерского учета. Так, наблюдается сближение национальной системы учета и отчетности Российской Федерации с международными нормами бухгалтерской отчетности. Такой подход к развитию бухгалтерского учета определяется процессами мировой глобализации экономики, потребностью РФ в выходе на международные рынки, увеличения потока инвестиций и т.д. Однако все еще существует ряд проблем, связанных с организацией бухгалтерского учета в организациях.

Можно выделить несколько проблем, характеризующих современное состояние бухгалтерского учета:

- снижение качества аналитического бухгалтерского учёта и как следствие снижение достоверности отчётной информации;
- изменение учёта издержек на производство;
- понижение методологического потенциала национальной школы учёта;
- ухудшение позиций к бухгалтерскому учёту как к системообразующей категории управления, а к его восприятию в качестве вспомогательного элемента, обслуживающего финансовый рынок;
- снижение исполнительской дисциплины, некоторые положения на практике не выполняются.

При этом основная проблема ведения бухгалтерского учета в современных условиях хозяйствования заключается в попытке Минфина РФ объединить российский бухгалтерский учет и международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). На пути перехода российских организаций на МСФО возникает множество проблем, а именно:

- российские положения по бухгалтерскому учету не адаптированы под специфику учета в зарубежных странах. Например, ключевое место во всех положениях бухгалтерского учета отводится применению счетов и составлению соот-

ветствующих корреспонденций по хозяйственным операциям, в то время как в МСФО:

- использование данных счетов не предусмотрено;
- трудности адаптации МСФО в российской экономике;
- необходимость профессиональной подготовки и переподготовки кадров;
- значительные расходы;
- нежелание руководства организации обеспечить внешних и внутренних пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности прозрачной, полной и достоверной информацией.

Для решения выявленных проблем руководству организации следует учитывать, что управленческий учет представляет собой подсистему бухгалтерского учета, используемую для выявления, измерения, сбора, анализа, подготовки, передачи управленческих решений в целях повышения эффективности деятельности организации.

Широкое применение в управлении финансового учета и автоматизации вычислительных операций позволит: расширить область их применения, посредством использования одной записи, осуществленной в автоматизированной системе учета для последующих экономических расчетов, в целях упрощения алгоритма; правильно составлять и анализировать бюджетную деятельность компании, а также повысить качество и эффективность ведения бухгалтерского учета и другой экономической информации. Применение такого системного подхода будет способствовать росту финансового потенциала предприятия [3, с.165].

Реформирование российской экономики не обошло стороной и вопросы развития бухгалтерского учета. Наша страна не может стать равноправным участником международных экономических отношений, пока национальная система бухгалтерского учета достаточно сильно отличается от международных стандартов. Ввиду этого в последние годы система ведения бухгалтерского учета в России была подвержена значительным изменениям,

дополнениям и уточнениям. Со стороны государства ведется активная работа по совершенствованию бухгалтерского учета, для его приближения к международным стандартам. Организациям при разработке своей учетной политики следует руководствоваться современной редакцией Федерального Закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ и иных нормативно-правовых актов, регулирующих ведение бухгалтерского учета в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бушева А. Ю., Елисеева О. В. Анализ заемных источников формирования имущества Мордовпотребсоюза // Инновации в образовательном процессе : материалы науч.-практ. конф. / Редкол. : Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и [др.]. 2017. С. 151–156.
2. Васильева Е. А., Гудожникова Е. В., Завьялова Т. В. Роль достоверности бухгалтерской информации для анализа финансово-экономического состояния предприятия в современных условиях хозяйствования //Фундаментальные исследования. 2016. № 12. С. 149–153.
3. Зотова Е. В. Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : матер. Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв.ред.) и др.]; Мелитоп. ин-т. гос. и муниц. управления классич. приват. ун-та; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2017. С.161–169.
4. Поляков А. Ф., Левчаев П. А., Катайкина Н. Н. Финансовая деятельность предприятия : учеб. пособие для студентов экономических специальностей кооперативных высших учебных заведений. Саранск : Саран. кооп. ин-т авт. некоммерческой орг. высш. проф. образования Центросоюза Российской Федерации «Российский ун-т кооперации», 2009.

УДК 657.1.012:336.2

РАСЧЕТЫ ШТРАФОВ, ПЕНИЙ В СЛУЧАЕ НЕСВОЕВРЕМЕННОЙ УПЛАТЫ НАЛОГОВ И СБОРОВ

THE CALCULATIONS OF FINES, PENALTIES IN CASE OF LATE PAYMENT OF TAXES AND FEES

Бушева Антонина Юрьевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Гудожникова Елена Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Busheva Antonina,
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Gudozhnikova Elena
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Любое предприятие могут оказаться в ситуации, когда нет денег на все, что нужно оплатить. В таких случаях руководству приходится выбирать, какой платеж отложить. В статье рассматривается нормативное регулирование и методика расчетов пеней, штрафов в связи с отсутствием денежных средств

Ключевые слова: штрафы, пени, налоговый период, налоговая база, предприятие, оплата, задержка налогов и страховых платежей, проценты.

Abstract

Any company can find itself in a situation where there is no money for everything you need to pay. In such cases, management has to choose which payment to defer. The article deals with the normative regulation and methods of calculation of penalties, fines due to the lack of funds.

Keywords: fines, penalties, tax period, tax base, enterprise, payment, delay of taxes and insurance payments, interest

Любое предприятие могут оказаться в ситуации, когда нет денег на все, что нужно оплатить. В таких случаях руководству приходится выбирать, какой платеж отложить. Но если штрафы по гражданско-правовым договорам зависят от их условий, то штрафы за задержку налогов, взносов, зарплаты, а также возврата денег розничным покупателям известны. Налоговые платежи являются основным доходом государства. За счет налоговых поступлений реализуются государственные и социально ориентированные программы. Посчитаем, опоздание с какими платежами дешевле всего обойдется для предприятия в безвыходной ситуации.

Сейчас пени за задержку налогов и страховых взносов начисляются исходя из 1/300 ставки рефинансирования за каждый день просрочки (п. 4 ст. 75 НК РФ). Несмотря на то, что ЦБ РФ уже давно приравнял ее к ключевой ставке, в НК РФ по-прежнему используется старый термин. Раньше ставка составляет 9 процентов, значит, задержка с уплатой налогов и взносов обойдется компании в 10,95 процента годовых (9% × 1/300 × 365 дн.).

Однако в настоящее время стоимость этого источника оборотных средств вырастет. Начиная с 31-го дня задержки пени считаются исходя из 1/150 ставки рефинансирования. Или 21,9 процента годовых (9% × 1/150 × 365 дн.), что уже сопоставимо с банковским кредитом. Эти невыгодные правила применяются к недоимке, образованной после 1 октября 2017 года.

Не получив деньги, причитающиеся бюджету по декларации, инспекторы будут взыскивать их принудительно. По недоимкам свыше 5 млн. рублей контролеры вправе действовать только через суд (п. 2 ст. 45 НК РФ). По меньшим суммам налоговики применяют свой арсенал средств.

До списания денег со счетов или их блокировки у компании есть как минимум 12 календарных дней. Из них:

- день-два отводится на то, что налоговики выставят требование об уплате налога;
- восемь рабочих дней дается компании на исполнение этого требования (п. 4 ст. 69 НК РФ);

- день-два – на то, что налоговики примут решение о принудительном взыскании, выставят инкассовое поручение и передадут его банку.

Конечно, на практике этот процесс занимает больше времени, и ориентироваться на этот вариант рискованно.

Надеяться отложить процесс взыскания с помощью обжалования требования тоже не стоит. Формальные нарушения при выставлении требования не делают его недействительным. Отменить взыскание можно, только если в нем указана завышенная сумма недоимки.

Если на счетах предприятия нет денег для выполнения инкассового поручения, налоговики приостановят все расходные операции по ним (п. 2 ст. 76 НК РФ). То есть все поступившие деньги пойдут сначала на уплату налогов, а лишь после разблокировки предприятия сможет распоряжаться остатком. Аналогичные правила применяются к авансовым платежам по налогам, а также к налогам, которые перечисляют налоговые агенты.

Предприятие потратило деньги, предназначенные для уплаты налогов, на более насущные нужды. Алгоритм разблокировки расчетного счета следующий:

1) Заплатить налог самостоятельно или организуйте приход денег на заблокированный счет в достаточном количестве, чтобы банк списал их по инкассовому поручению;

2) Одновременно с оплатой получить документ об оплате;

3) В тот же день отнести платежку в налоговую вместе с заявлением о разблокировке счета.

Если не проявить инициативу, то налоговики обязаны принять решение о разблокировке лишь на следующий день после того, как получат документы из банка (п. 8 ст.76 НК РФ). Плюс еще день на передачу этого решения в банк (п. 4 ст.76 НК РФ). При бездействии предприятия контролеры часто нарушают эти сроки, затягивая разблокировку на несколько месяцев.

Недобросовестные предприятия избегают принудительного взыскания налога или взноса тем, что указывают в декларации заниженную сумму к уплате. За это помимо пеней положен штраф — 20 процентов от неуплаченной суммы (п. 1 ст. 122 НК РФ).

Штрафа можно избежать, если до того, как предприятие узнает об угрозе разоблачения, оно заплатит пени, недоимку и подаст уточненную правильную декларацию (п. 4 ст. 81 НК РФ). Но здесь, кто быстрее: инспекторы или налогоплательщик. Чем больше сумма, тем оперативнее действуют контролеры.

Штраф возможен только за занижение налога по итогам налогового периода, но не за занижение авансового платежа за отчетный период (п. 3 ст. 58 НК РФ).

Допустим, предприятию «Альфа» не хватает оборотных средств в размере 1 млн. рублей. Временной разрыв до следующего поступления денег – три месяца или 92 календарных дня.

Если после 1 октября предприятие перечислит налог в бюджет с опозданием на три месяца, пусть и с риском блокировки счетов, компания заплатит пени в сумме 46200 руб. (1000000 руб. × 9% × 1/300 × 30 дн. 1000000 руб. × 9% × 1/150 × 62 дн.).

Взносы на травматизм регулирует не Налоговый кодекс РФ, а отдельный закон. За опоздание с уплатой взносов компания платит пени в размере 1/300 ставки рефинансирования за каждый день просрочки (п. 6 ст. 26.11 ФЗ № 125-ФЗ). То есть 10,95 процента годовых (9% × 1/300 × 365 дн.).

До принудительного списания денежных средств с расчетного счета у компании есть порядка 14 дней:

- день-два на выставление требования об уплате взноса;
- 10 календарных дней на его исполнение (ст. 26.9 Закона № 125-ФЗ);
- день-два на принятие решения о принудительном списании денег со счета.

Однако блокировать счет контролеры не вправе. Кроме того, в Законе № 125-ФЗ прямо прописано, что решение о взыскании, вынесенное позже двух месяцев после истечения срока требования, считается недействительным (п. 8 ст. 26.6 Закона № 125-ФЗ). С тридцатого дня взыскать взносы налоговая инспекция может только через суд.

Допустим, руководство предприятия «Альфа», чтобы пополнить оборотные средства, приняло решение уплатить с опозданием на три месяца взносы в сумме 1 млн. рублей.

Бухгалтерия заплатила пени в размере 27600 руб. (1000000 руб. × 9% × 1/300 × 92 дн.).

За задержку зарплаты компания обязана выплатить работникам компенсацию в размере, установленном в коллективном или трудовом договоре. Но она не может быть меньше 1/150 ключевой ставки (ст. 236 ТК РФ). То есть те же самые 10,95 и 21,9 процента годовых.

При задержке более чем на 15 календарных дней работники имеют право приостановить работу (ст. 142 ТК РФ). Исключение составляют редкие случаи, когда приостановка запрещена: воинская или государственная служба, чрезвычайные ситуации и т. д. При этом за работником сохраняется средний заработок.

Допустим, в трудовом договоре всех работников предприятия «Альфа» не прописана компенсация за задержку заработной платы. Поэтому предприятие обязана платить ее в минимальном размере. Для погашения временного разрыва в оборотных средствах руководство «Альфа» решает задержать выплату заработной платы в размере 1 млн. рублей на три месяца. Сумма компенсации составит 55200 руб. (1000000 руб. × 9% × 1/150 × 92 дн.).

Премия — это часть заработной платы (ст. 129 ТК РФ). Если в положении о премировании сотрудников прописаны сроки выдачи месячных, квартальных или годовых премий, то за ее задержку также полагается компенсация. Предприятию выгодно, чтобы в положении о премировании было написано обтекаемо: премия выплачивается на основании приказа руководителя.

Не стоит надеяться, что задержка заработной платы позволит предприятию законно отложить уплату страховых взносов на следующий квартал. Взносы рассчитываются в день начисления, а не выплаты заработной платы (п. 1 ст. 424 НК РФ).

Нормативы утилизации товаров повысились. Если производитель или импортер не утилизирует товар сам или не нанимает для этого стороннюю фирму, то за товар в пределах норматива он обязан заплатить экологический сбор.

Ставки налога утверждены постановлением Правительства РФ от 09.04.16 № 284. Это относится к компьютерам, строительным изделиям, бумаге и картону, туалетным и канцелярским принадлежностям, изделиям из резины, стекла, аккумуляторов,

электрических приборов и т. д. (распоряжение Правительства РФ от 04.12.15 № 2491-р).

При задержке с уплатой экологического сбора Федеральная служба по надзору в сфере природопользования выставит требование, которое нужно исполнить в течение 30 календарных дней. Затем контролеры обращаются в суд. Если недоимка меньше 500 тыс. рублей, то суд вынесет решение о взыскании долга в течение двух месяцев (п. 1 ст. 227 АПК РФ). При превышении этого предела дела рассматриваются в общем порядке. Пеней и штрафов за задержку не предусмотрено.

Допустим, за 2018 год предприятие ввезла в Россию батареи аккумуляторные весом 200 т. Норматив утилизации по ним — 15 процентов или 30 т. (200 т. × 15%) Несмотря на то, что предприятие продала все батареи покупателям, она как импортер обязана оплатить утилизацию части этого товара. Экологический сбор за тонну равен 33476 рублей. То есть за утилизацию 30 т. предприятие заплатит 1004280 руб. (30 т. × 33476 руб.). За опоздание с уплатой экологического сбора предприятие не заплатит пени или штрафы.

За проезд большегрузов с разрешенной максимальной массой свыше 12 тонн по дорогам общего пользования федерального значения компания-собственник транспорта платит 1,9 руб. (3,73 руб. × 0,51) за каждый километр (постановление Правительства РФ от 03.11.15 № 1191).

За проезд без бортового устройства или маршрутной карты предприятие оштрафуют в первый раз на 5 тыс. рублей, при повторном нарушении — на 10 тыс. рублей (ст. 12.21.3 КоАП РФ).

Поскольку платеж вносится авансом, то не идет речь об опоздании с перечислением денег. Предприятие решает для себя в целом: вносить платеж или нет. Исходя из размера штрафа за повторное нарушение, выгоду предприятие получит, если большегруз проедет порядка 5264 км (10000 руб. / 1,9 руб.) и его ни разу не остановят для проверки бортового устройства или маршрутной карты. Но вероятность такого исхода на практике равна нулю.

Если в договорах с поставщиками и оптовыми покупателями ответственность сторон прописывают индивидуально, то права

розничных покупателей защищает Закон РФ от 07.02.92 № 2300-1 «О защите прав потребителей». Так, за задержку возврата денег продавец платит пени в размере 1 процента от цены товара за каждый день (ст. 23 Закона № 2300–1).

Если потребитель решит взыскать денежные средства с продавца через суд, то суд наложит дополнительный штраф в размере 50 процентов суммы, которую присудит покупателю (ст. 13 Закона № 2300–1).

Допустим, розничный покупатель оплатил предприятию «Альфа» комплект кухонной мебели. Качество мебели не понравилось, поэтому покупатель потребовал вернуть деньги. «Альфе» предстоит выплатить 1 млн. рублей. Если оно задержит возврат на три месяца, то сумма пеней составит 920000 руб. (1000000 руб. × 1% × 92 дн.). Если дело дойдет до суда, то предприятие еще и оштрафуют на 860000 руб. ((1000000 руб. 920000 руб.) × 50%).

Сколько организация заплатит за экстренное пополнение оборотных средств на 1 млн. рублей на 92 дня

Вид обязательного платежа	*Пени, штрафы или иные компенсации*	*На сколько откладывают перечисление*	*Дополнительные риски*
Задержка обязательных платежей			
Налоги и страховые взносы	46200	До принудительного взыскания есть 12 календарных дней	Если на счете денег нет, инспекторы вправе его заблокировать
Взносы на страхование от несчастных случаев	27600	До принудительного взыскания есть 12 календарных дней	Прав блокировать счет у представителей ФСС нет

Вид обязательного платежа	*Пени, штрафы или иные компенсации*	*На сколько откладывают перечисление*	*Дополнительные риски*
Зарплата работникам	55200	До забастовки работников есть 15 дней	На время забастовки компания обязана сохранить за работниками средний заработок
Экологический сбор	0	На усмотрение компании	Через 30 дней контролеры вправе обратиться за взысканием в суд
Платежи в систему «Платон»	10000 рублей за каждую остановку каждого большегруза на дорогах федерального назначения	На усмотрение компании	Узнав об отсутствии бортового устройства или маршрутной карты, контролеры передадут своим постам данные о машине по всему маршруту. В итоге количество штрафов многократно вырастет
Задержка прочих платежей			
Возврат денег розничному покупателю	920000	На минимально возможное время в силу дороговизны	При выигрыше покупателя в суде компанию

Вид обязательного платежа	*Пени, штрафы или иные компенсации*	*На сколько откладывают перечисление*	*Дополнительные риски*
		этого источника финансирования	оштрафуют на 50 процентов от присужденной суммы
Неосновательное обогащение	22685	На усмотрение компании	Риски в зависимости от того, кто ошибся с перечислением денег
Прочие способы экстренно пополнить оборотные средства			
Заявительный порядок возмещения НДС, если затем инспекторы одобрили возмещение	30000	На время проведения камеральной проверки — 3 месяца	Нет рисков
Заявительный порядок возмещения НДС, если затем инспекторы отказали в возмещении	75370	На время проведения камеральной проверки — 3 месяца	Если деньги не вернет компания, то их взыщут с гаранта

Если на счет предприятия ошибочно перечислили денежные средства, она обязана их вернуть. При намеренном удержании денег после того, как кредитор заявил на них свои права, предприятие обязано заплатить ему проценты исходя из ключевой ставки (п. 1 ст. 395 ГК РФ).

Допустим, предприятие «Альфа» задержало возврат ошибочно полученных денежных средств в сумме 1 млн. рублей на три

месяца. За это оно обязана заплатить кредитору проценты в размере 22685 руб. (1000000 руб. × 9% : 365 дн. × 92 дн.)

В бухгалтерии предприятия штрафы, пени отражаются по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева Е. А., Гудожникова Е. В., Завьялова Т. В. Роль достоверности бухгалтерской информации для анализа финансово-экономического состояния предприятия в современных условиях хозяйствования // Фундаментальные исследования. 2016. № 12. С. 149–153.

2. Елисеева О. В. Оптимизация налогообложения предприятий малого бизнеса и ее влияние на финансовый результат // Фундаментальные исследования. 2018. № 11-2. С. 222–226.

УДК 332.146 (470)

ЭФФЕКТВНОЕ РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РФ

EFFECTIVE DEVELOPMENT OF INVESTMENT POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Гадаева Валерия Михайловна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Токарева Светлана Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Gadaeva Valeria
Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Tokareva Svetlana

Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Данная статья рассмотрены вопросы реализации инвестиционной политики, осуществляемой в Российской Федерации. В современных кризисных условиях важно понимать особенности ее формирования и развития, применяемые государством для эффективного проведения инвестиционной политики.

Ключевые слова*:* инвистиционная политика, управление, принципы, функции, инвестиции, методы, инвистиционные процессы.

Abstract

This article addresses the implementation of the investment policy implemented in the Russian Federation. In modern crisis conditions, it is important to understand the peculiarities of its formation and development, used by the state for the effective implementation of investment policy.

Keywords: investment policy, management, principles, functions, investments, methods, investment processes.

Инвестиционная политика всегда играла важную роль в экономике любого государства. Инвестиции являются стимулом для многих социально-экономических проектов, а значит необходимо добиться максимально выгодных условий для обеих сторон и обеспечить устойчивый приток средств в экономику. Опираясь на то, что в Российской Федерации на данный момент осуществляется развитие рыночной экономики, исследование вопросов, которые тесно связаны с ее инвестиционной политикой является весьма значимым. Поэтому можно сказать с уверенностью, что тема исследования актуальна.

Сама специфика и особенность инвестиционной политики государства заключается в обеспечении следующих целей и условий:

1. Создание благоприятных условий для осуществления деятельности иностранных и отечественных инвесторов.

2. Для обеспечения стабильности в социальном и экономическом развитии – минимизация рисков и увеличение прибыльности.

3. Улучшение жизненного уровня населения.

В соответствии с действующим законодательством государства, важнейшие принципы регламентирования инвестиционной деятельности сфокусированы на то, чтобы организовать благоприятные условия для ее развития и обязывают его для принятия участия в процессе. Инвестиционная политика – довольно сложный процесс, который зависит от большого количества различных факторов.

Образование инвестиционной политики Российской Федерации формируется при воздействии большого количества факторов. Государство исполняет огромную роль в регулировании экономической системы, и оно же стало инициатором для реализации радикальных экономических преобразований.

Рыночная экономическая система предназначена для обеспечения эффективности от той деятельности, которая осуществляется объектами инвестиционной деятельности, что довольно долго. К государству на данный момент свойственно относить экономическую и политическую нестабильность, кризис финансов мира, отсутствие нормального развития экономического сектора. В связи с этим можно сказать, что экономическая система государства находится в переходном периоде. При несущественной интенсивности инвестиционных потоков в современных экономических условиях важную роль в обеспечении восстановления и стабильности рынка инвестиционных вложений играет государство.

На данном этапе инвестиционная политика государства нуждается в прямом частном инвестировании, и это должны быть не просто капитальные вложения, а грамотные и взвешенные инвестиции. Суть их заключается в том, что совершается передача непосредственно самих технологий, а не вложение финансовых средств. Также происходит образование новых высоко-

технологичных рабочих мест, которые будут оплачиваться соответстсвующе.

На современном этапе, в период стимулирования и развития инвестиционной и инновационной активности необходимо обеспечение стабильности агропромышленного сектора на федеральном, региональном и местных уровнях. Особого внимания требует поддержка местных финасов, поскольку именно местные финансы являются одним из условий эффективного и стабильного развития всей национальной экономики в целом. Однако в регионах есть возможность поправить финансовое положение сельских товаропроизводителей [1].

Следует отметить, что Российская Федерация также нуждается в наличии зарубежных инвестиций, и это весьма существенно и важно для развития экономической системы. Это обуславливается тем, что государственное финансирование практически отсутствует практически абсолютно, и нет нужных финансовых средств у предприятий, что влечет за собой экономический и финасовый кризис, и произвдственные объемы снижаются существенно. Также влияет на данный процесс износ оборудования, которое установлено на предприятиях.

Для развития инвестиционной политики Российской Федерации на современном этапе должны учитываться следующие благоприятнные условия:

1. Для прибавки уверенности инвесторов в том, что они не лишатся вложенных средств из-за кризисной ситуации в стране, государству следует усилить свою роль как гаранта тех прав, которые имеют инвесторы.

2. Важно сформировать равные условия конкурентоспособности для всех инвесторов, которые не находятся в зависимости от форм собственности.

3. Разобраться со всеми противоречиями в законодательстве государства, что особенно важно для развития инвестиционной политики в Российской Федерации.

4. Следует существенно упростить процедуру согласования и оформления документов, котрые требуется осуществлять во время разработки инвестиционных программ, что поспособствует наиболее быстрому введению инвестиционных проектов.

5. Создать информационно- аналитические центры, которые будут исполнять рейтинговую оценку потенциалных инвесторов.

6. Создать улучшенную инфраструктуру инвестиционного рынка, которая будет сберегать средства, которые вложили в инвестиционные процессы, в процессах межотраслевых переливов финансов.

В будущем инвестиционная политика России будет осуществляться в условиях поддержки со стороны государства. На данный момент происходит бюрократизация экономической системы, что является упрощением процедуры запуска проектов и исключение всех формальных проверок. В будущем планируется формирование инновационной национальной системы аккредитации, что поспособствует упрощению допуска на рынок новых товаров.

Инвестиционный климат в нашей стране нуждается в значительном улучшении, так как рост инвестиций сейчас обеспечивают преимущественно государственные ресурсы. Как подчеркивают эксперты, качественное изменение возможно при увеличении интереса частных инвесторов. Заявленный проект от Минэкономразвития содержит пять блоков, направленных на улучшение как инвестиционного климата в целом, так и снижение издержек для бизнеса.

На данный момент нет строго определенных параметров документа, поэтому судить об эффективности сложно. Несомненно, в проекте присутствуют некоторые «болевые точки» инвестирования, но в условиях нестабильности ситуации нельзя ограничиваться только выборочной коррекцией. Необходимо устранять системные проблемы, оставив коридор для вариативности реакций на изменяющиеся факторы.

Обострение геополитической ситуации способствует развитию протекционистских настроений инвесторов как в мире, так и в России. Так, из-за политики США, направленной на активное стимулирование внутренних инвестиций, в прошлом году вклад американских инвесторов в страны ЕС сократился на 274 млрд. евро. Аналогичная ситуация и в азиатском регионе – Китай снижает инвестиции в ЕС, разгоняя внутренний рынок и ограничивая свои внешние инвестиции в основном технологическими активами. Однако развязывание США

торговой войны в перспективе способно изменить ситуацию в противоположную сторону и увести в Евросоюз дополнительные финансовые активы.

В целях стимулирования инвестиционных процессов для осуществления новых проектов, действует целый ряд механизмов для создания наиболее комфортных условий. Особое место в стимулирующих факторах играют особые фискальные режимы.

На сегодняшний день действуют специальные налоговые условия для региональных инвестиционных проектов, территорий опережающего развития, свободного порта Владивосток, специальных инвестиционных контрактов, для гринфилдов и организаций, осуществляющих капитальные вложения в производство. Эти механизмы позволяют не просто получить льготу по налогу на прибыль на сумму произведённых инвестиций, но и полностью профинансировать их за счёт бюджета (при соответствующем решении региональных властей и заключении инвестиционных соглашений). Однако, пор нашему мнению, такие меры имеют локальный характер и не могут существенно улучшить инвестиционный климат в стране в целом.

Для стимулирования инвестиционной деятельности предлагается и ряд других мер:

1. Конкретизировать алгоритм получения инвестиционного налогового кредита, увеличение перечня оснований для его получения.

2. Предоставление преференций по налогу на прибыль, НДПИ и региональным налогам предприятиям, ведущим инвестиционную деятельность и создающим инфраструктурные объекты не только в Дальневосточном регионе.

3. Обеспечение стабильной и понятной законодательной базы.

Резюмируя все вышеизложенное, следует сказать, что инвестиционная политика России находится в самом начале своего пути. Множество проблем и вызовов, с которыми приходится сталкиваться, не имеют краткосрочного решения и требуют системных преобразований и долгосрочной направленности - только таким путем можно достигнуть максимальной эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гудожникова Е. В., Скороходова О. Н. Направления развития инвестиционной политики АПК // Мир науки и образования. 2015.
2. Катасонов В. Ю. Инвестиционный потенциал хозяйственной деятельности. Макроэкономический и финансово - кредитный аспекты. М. : МГИМО(У) МИД России, 2016. 320 с.
3. Маховикова Г. А., Кантор В. Е. Инвестиционный процесс на предприятии. М. ; СПб. : Питер, 2016. 176 с.
4. http://mcx.ru

УДК 657.24

НОВОЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ С 2019 ГОДА

NEW IN ACCOUNTING SINCE 2019

Гудожникова Елена Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Gudognikova-net@mail.ru

Ерина Мария Эдуардовна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: erina.maria2010@yandex.ru

Лобанова Кристина Юрьевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Lobanova@mail.ru

Gudozhnikova Elena
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Erina Maria

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation
Lobanova Kristina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Данная статья посвящена описанию изменений в бухгалтерском учете. В современных кризисных условиях важно оперативно управлять прибылью предприятия, стараясь как минимум получать запланированную прибыль.

Ключевые слова*:* анализ, прибыль, финансовый результат, чистая прибыль, доходы, расходы, финансовая отчетность, выручка, налоги.

Annotation

This article is devoted to the description of changes in accounting. In today's crisis conditions, it is important to quickly manage the profits of the enterprise, trying at least to get the planned profit**.**

Keywords: analysis, profit, financial result, net profit, income, expenses, financial statements, revenue, taxes.

В современных условиях хозяйствования повысилась самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность возросла. Значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования существенно увеличилось. Всё это значительно повышает роль анализа их финансового состояния. Финансовая отчетность хозяйствующих субъектов становится основным средством коммуникации и важнейшим элементом информационного обеспечения финансового анализа. Не случайно концепция оформления и представления годового отчета является основой в системе национальных стандартов у большинства экономически развитых стран [2].

Чтобы избежать штрафных санкций при подаче отчетности, предприятия и организации должны будут учитывать все новые изменения в бухгалтерском учете, вступающие в силу с 2019 года. В первую очередь это касается изменения текущей ставки НДС, роста размера федерального МРОТ, корректировки схемы

начисления и порядка выплаты зарплат, а также отмены налогообложения для владельцев движимого имущества.

На 1 января 2019 года запланировано очередное повышение федерального МРОТ и прожиточного минимума. Это вызвано увеличением стоимости отдельных групп товаров, что является основной предпосылкой для пересмотра размеров этих показателей. Согласно положениям закона № 421-ФЗ, для трудоспособного населения прожиточный минимум будет установлен на уровне 11,280 тыс. руб., а это значит, что данный показатель будет увеличен на 4%. Расширен перечень льготных категорий персонала, увольнение которых противоречит действующему законодательству.

Если в 2018 году это были только беременные и женщины с малолетними детьми (возрастом до 3-х лет), то в 2019 году станет то, что к этим категориям добавились сотрудники предпенсионного возраста, которым осталось не более 2-х лет до окончания трудовой деятельности. Если работодатель сотрудничает с иностранными специалистами, то теперь ему придется следить за их своевременным выездом из РФ. В случае нарушения срока легального пребывания иностранца в России его предприятию придется заплатить штраф в размере 500 тыс. руб. Для главбухов законодатели тоже предусмотрели ужесточение персональной ответственности.

Если ранее за нарушение сроков или отказ перечислить зарплату на указанную работником платежную карту можно было получить штраф в 5 тыс. руб., то с 2019 года размер такого взыскания составит 20 тыс. руб. Кроме того, получив исполнительный лист о принудительном взыскании, бухгалтерия может удержать с работника за долги до 100 тыс. руб., что допускается новыми поправками.

Еще одна актуальная новость для предпринимателей и компаний – это изменение порядка составления бухгалтерского и налогового учета в 2019 году. Чтобы документы были составлены без нарушений, ответственный специалист должен учитывать такие нововведения: Объекты движимого имущества должны быть исключены из отчетности. Это связано с тем, что со следующего года такие основные средства не подлежат налогообложению,

даже если они числятся на балансе предприятия. При формировании декларации по НДС следует учитывать повышение ставки на 2 процентных пункта – до 20%. Расчет по страховым взносам будет осуществляться по новой форме (на данный момент она находится в стадии доработки). Форма 2-НДФЛ тоже будет усовершенствована. В частности, в ней появится новое поле «Код вида уведомления», где можно будет указать вид подтверждаемых прав.

С 1 декабря 2018 г. Федеральным законом от 03.08.2018 № 313-ФЗ в ч. 1 ст. 4 вносятся следующие изменения. К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, установленным ч. 1.1 настоящей статьи, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели. [5]

Если до 2019 года бухгалтера отчитывались о целевом финансировании в процессе подачи общей отчетности, то теперь для этих целей будет использоваться отдельный документ, порядок заполнения которого будет регулироваться определенными требованиями.

Процедура подачи отчетности существенно упростится, так как со следующего года это можно будет делать в электронном виде без документов на бумажном носителе (субъекты МСБ впервые будут обязаны это сделать при подаче формы за 2020 год). А для подачи бухгалтерских форм можно будет использовать ИФНС. При этом подписывать такие документы сможет не только руководитель предприятия, но и его законный представитель. Декларация по УСН будет отменена для упрощенцев, которые в работе используют онлайн-кассы. Это должно стимулировать предпринимателей активнее устанавливать такое оборудование, так как это даст возможность упростить процесс составления финансовой отчетности. Отвечая на вопрос, какие изменения ждут бухгалтеров в 2019 году, нельзя не упомянуть о расширении полномочий ИФНС. Теперь в случае нарушения сроков подачи отчета по страховым взносам (10 дней и более) налоговики будут

блокировать счета плательщиков, лишая их возможности осуществлять расчеты с другими контрагентами.

Терминал «Онлайн-ККТ» представляет из себя кассовый аппарат, который мгновенно передает сведения о продажах в ОФД по интернету. Его использование позволяет повысить прозрачность финансовых операций, снизить количество проверок и объем затрат на ведение бухгалтерии, что формирует расходную часть бюджета любого предприятия. В 2018 году работать без онлайн касс могли определенные группы налогоплательщиков, так как их наличие не являлось обязательным условием для осуществления коммерческой деятельности.

Но с 1 июля 2019 года это будет неизменное требование для всех предприятий, которые работают в сфере общественного питания и розничной торговли. Еще одно нововведение коснется реквизитов чека. Ранее в таком документе не указывался код товара. Но со следующего года он добавится в реквизитах и будет указываться при реализации отдельных групп маркированных товаров.

Так, в частности, если деньги предназначены Федеральному Казначейству, то отправитель должен повторно осуществить платеж, а потом вернуть неправильно оплаченные средства, что доставляет массу неудобств. Но такие правила больше не будут актуальны, на что указывают новости в бухгалтерском учете, так как если в 2018 году это было обязательное требование, то в 2019 году отправителю будет достаточно уточнить платеж и не совершать повторную оплату. Расширены и полномочия главного бухгалтера или иного лица, которое выполняет работу по ведению организационного учета. Теперь их требования будут обязательны к исполнению для всех сотрудников предприятия.

Стратегия социально-экономического развития Приволжского федерального округа на период до 2020 года определяет основные направления, механизмы и инструменты достижения стратегических целей развития Приволжского федерального округа на период до 2020 года и предусматривает реализацию мер по преодолению следующих факторов и проблем:

- усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей

силы, но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала;

- ожидаемая новая волна технологических изменений, усиливающая роль инноваций в социально-экономическом развитии и снижающая влияние многих традиционных факторов роста;

- возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития [3]

Компаниям необходимо использовать радикально новый подход к формированию учетной политики. Руководствоваться необходимо будет федеральными стандартами и нормами международных стандартов.

Очень большое значение будет уделяться проявленному профессиональному суждению бухгалтера при выборе способов и методов учета, так как законодательное обоснование этого необходимо будет раскрыть в пояснениях к финансовой отчетности [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. О бухгалтерском учете : Федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)- [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/ document/cons doc LAW156037/

2. Васильева Е. А., Гудожникова Е. В, Завьялова Т. В. Роль достоверности бухгалтерской информации для анализа финансово-экономического состояния предприятия в современных условиях хозяйствования // Фундаментальные исследования. 2016. № 12-1. С. 149–153.

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

4. Завьялова Т. В., Булычева Т. В. Формирование учетной политики в отечественной и международной практике за 2018 год // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. С. 79–85.

5. Елисеева О. В. Оптимизация налогообложения предприятий малого бизнеса и ее влияние на финансовый результат // Фундаментальные исследования. 2018. № 11-2. С. 222–226.

УДК 658.14/.17

УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

ACCOUNTING FOR FINANCIAL RESULTS AND THE FORMATION OF INDICATORS OF THE REPORT ON FINANCIAL RESULTS

Елисеева Ольга Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: EliseevaPM@rambler.ru

Адушкин Евгений Николаевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Evgeny_adushkin@mail.ru

Eliseeva Olga
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Adushkin Evgenii
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению особенностей формирования показателей отчета о финансовых результатах. В статье раскрывается порядок формирования финансового результата на счетах бухгалтерского учета. Особое внимание уделяется значение

показателей отчета о финансовых результатах для руководителей предприятия, например, руководитель, анализируя показатели отчета, видит, насколько существенны издержки, не связанные с основной производственной деятельностью и решает, нужно ли их уменьшать и за счет чего и т.п.

Ключевые слова: финансовые результаты, отчет, выручка, доходы, расходы, прибыль, убытки.

Abstract

The article is devoted to consideration of the features of the formation of indicators of the report on financial results. The article reveals the procedure for the formation of financial results in the accounts of accounting. Special attention is paid to the importance of indicators of the report on financial results for company managers, for example, the manager, analyzing report indicators, sees how significant the costs are not related to the main production activity and decides whether they need to be reduced and at the expense of what, etc.

Keywords: financial results, report, revenue, income, expenses, profit, loss.

Отчет о финансовых результатах – это обязательный документ, который надо составлять каждому предприятию, независимо от системы налогообложения, на которой оно работает. Документ предоставляет всем заинтересованным пользователям всю информацию о финансовом состоянии компании за календарный год. Отчет о финансовых результатах составляет главный бухгалтер или иной сотрудник бухгалтерии. Если компания не имеет своей бухгалтерии и находится на аутсорсинге, составлением занимаются сотрудники аутсорсинговой службы.

Форма отчета утверждена законодательно, поэтому каждое предприятие обязано ее использовать. В связи со спецификой деятельности, организация вправе дополнять отчет строками, необходимыми для наиболее полного и достоверного понимания ее деятельности, но исключать ничего нельзя. Ежегодно отчет предоставляется в местные налоговые инстанции до 30 марта, следующего за отчетным годом.

Отчет о финансовых результатах составляется по оборотно-сальдовой ведомости за календарный год. Во внимание берутся не конечные остатки по бухгалтерским счетам, а только обороты. Поскольку Отчет о финансовых результатах несет в себе информацию о выручке, себестоимости произведенной продукции или услуг, коммерческих и управленческих расходах и итоговой прибыли только за отчетный период. При анализе отчета, в первую очередь, оценивается эффективность компании – либо во временном аспекте по отношению с собственными данными за предыдущий период, либо с данными другой организации. Несущественной считают информацию, от которой не зависят экономические решения пользователей отчетности. Критерии существенности нужно прописать в учетной политике [1].

Каждая строка отчета имеет специальный код из 4 цифр (коды строго установлены и менять их запрещено). Поэтому и заполнять отчет следует в следующем порядке:

1. По строке 2110 указываются все поступления за реализованный товар или оказанные услуги. Для этого надо взять из оборотно-сальдовой ведомости (ОСВ) обороты по счету 90/1 «Выручка» и вычесть сумму НДС по оборотам счета 90/3 «Налог на добавленную стоимость» и сумму акциза по оборотам 90/4 «Акцизы». Также вычитаются иные обязательные платежи.

2. По строке 2120 отражается себестоимость изготовленной продукции или услуг. Сюда попадают все производственные издержки предприятия, даже если они не были оплачены. Данные берутся по оборотам счета 90/2 «Себестоимость продаж» и отражаются по строке со знаком «минус» и поэтому в отчете указываются в круглых скобках (как и все иные расходы). Управленцу этот показатель дает понять, насколько велики затраты на материалы, производственный персонал и иные производственные расходы по сравнению с выручкой. Если показатель себестоимости близок к показателю выручки, возможно, стоит задуматься о смене поставщиков, использовании более дешевого сырья или автоматизации производства и сокращении рабочего персонала.

3. Промежуточным итогом будет являться валовая прибыль (убыток), который отражается по строке 2100. Если компания

получила больше выручки за год, чем все произведенные ею затраты, включенные в себестоимость продукции, то по строке будет положительное значение, в ином случае – в круглых скобках указываем полученный убыток. Этот показатель дает нам возможность понять, прибыльное ли дело затеяли собственники компании или нет.

4. По строкам 2210 и 2220 указываем коммерческие и управленческие расходы соответственно. В первые включаются все затраты на доставку продукции до потребителя, упаковку и тару для произведенной продукции, рекламные издержки, направленные на ее сбыт (накапливаются на счете 44). Ко вторым следует отнести все издержки на заработную плату административно-управленческого персонала, аренду офисов, расходы на юристов, аудиторов, ревизоров и т.д. Их принято отражать по счету 26. Если в учетной политике указано, что расходы на управленческие нужды включаются в себестоимость продукции (такое возможно, когда они представляют ничтожно малую сумму по сравнению с иными видами издержек), тогда в строке 2220 указываем 0. Руководитель, анализируя суммы по этим строкам, видит, насколько существенны издержки, не связанные с основной производственной деятельностью и решает, нужно ли их уменьшать и за счет чего. Возможно, это будет сокращение штата сотрудников, не занятых в производстве, сокращение рекламных акций и поиск альтернативных поставщиков дополнительных услуг (аренда других помещений, иная рекламная кампания и т.д.).

5. Итог основной деятельности компании указывается в строке 2200 «Прибыль (убыток) от продаж». Чтобы рассчитать эту цифру, нужно из строки 2100 вычесть издержки, которые возникли в процессе реализации товара, а также затраты на управленческие нужды. Этот показатель очень важен для руководства, так как дает понять, нужно ли уменьшить расходы для увеличения прибыли, и какие именно, насколько эффективно распределяются материальные и денежные ресурсы в организации. Финансовый результат компании определяется как разница между доходами от проведения операций и суммой расходов по этим операциям [2, с. 4].

6. Чтобы убедиться, что в отчете нет ошибок, не обязательно сверять все показатели отчетов. Достаточно посмотреть на две–три

цифры. Далее идет несколько строк, не связанных с производственной деятельностью. Однако, зачастую показатели этих строк составляют более значительную величину чем рассмотренные выше. Так бывает, если предприятие больше заинтересовано, например, в инвестиционной деятельности и работает с финансовыми вложениями. В бухгалтерском учете эти статьи доходов отражены в аналитике по счетам 91/1 «Прочие доходы» и 91/2 «Прочие расходы» Если организация имеет денежные поступления от участия в деятельности других компаний (совместная деятельность, дочерние предприятия, вклады в уставный капитал), то такие поступления следует указать по строке 2310.

7. По строкам 2320 и 2330 надо отразить доход от денежных средств, переданным другим компаниям и расход по полученным заемным средствам. Сюда включаются доходы по акциям, облигациям, векселям, по предоставленным работникам займам, а также расходы по заемным средствам и кредитам. Все оставшиеся прочие доходы и расходы отражаются по одноименным строкам 2340 и 2350 отчета. Если из прибыли от продаж, которую отразили в строке 2200 вычесть все дополнительные расходы (2330, 2350) и прибавить дополнительные доходы (2310, 2320, 2340), будет сформирован показатель - Прибыль до налогообложения.

8. Самой заключительной и наиболее важной строкой отчета является строка 2400, показывающая величину чистой прибыли или убытка. По ней можно судить, с убытком работает предприятие или с прибылью. А по величине прибыли – насколько эффективна деятельность предприятия в целом. В случае, если за несколько периодов видно в отчете о финансовых результатах отрицательное значение (то есть получаете чистый убыток), значит, компания работает в «минус» себе, а, следовательно, и возрастает риск банкротства компании. Рациональное управление финансами в финансовом планировании предполагает учет интересов всех групп владельцев предоставленных предприятию ресурсов: и акционеров, и кредиторов (банки, поставщики и подрядчики, бюджетные и внебюджетные фонды, персонал и др.) [3].

Организации могут также принять решение переносить всю сумму добавочного капитала, относящегося к объекту основных

средств, на нераспределенную прибыль при прекращении признания основного средства [4].

9. Блок строк по налогу на прибыль заполняют компании, применяющие ПБУ 18/02 и находящиеся на общем режиме налогообложения. Если предприятие на специальном льготном режиме, то уплачиваемый налог нужно указывать по строке 2460 «Прочее». К этой же строке относятся различного рода штрафы, пени, неустойки и иные платежи. Компании на ОСНО указывают текущий налог на прибыль по строке 2410. Сумма налога должна совпадать с указанной в налоговой отчетности. Постоянные налоговые обязательства (активы), накопленные за год, указываются в строке 2421 (их можно рассчитать как разницу дебетового и кредитового оборота по ПНО/ПНА по счету 99). Если при расчете получилась отрицательная сумма – применяется правило круглых скобок. Для отражения в отчете о финансовых результатах отложенных налоговых активов и обязательств предусмотрены строки 2430 и 2450.

Таким образом, в современной рыночной экономике при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности ни одно предприятие не обходится без взаимоотношений с другими предприятиями, организациями и учреждениями [5]. Для увеличения и роста прибыли предприятиям необходимо разрабатывать мероприятия текущего и перспективного характера по улучшению использования финансовых ресурсов, укреплению режима экономии расходования средств, усилению роли механизма формирования и распределения прибыли как экономического рычага интенсификации производства [6].

ЛИТЕРАТУРА

1.Булычева Т. В., Завьялова Т. В. Формирование учетной политики в отечественной и международной практике на 2018 год // Фундаментальные исследования. 2018. № 2. С. 90–94.

2. Зотова Е. В. Оценка финансового результата страховой компании // Studium. 2017. № 4 (45). С. 4.

3. Катайкина Н. Н., Слесарева Ю. С. Финансовое планирование на предприятии // Studium. 2016. № 1 (38). С. 9.

4. Завьялова Т. В., Гудожникова Е. В., Васильева Е. А. Сравнительный анализ бухгалтерского учета основных средств в отечественной и международной практике // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-6. С. 1215–1218.

5. Бушева А. Ю., Гудожникова Е. В. и др. Особенности учета операций по уступке прав требования // Фундаментальные исследования. 2017. № 12-2. С. 363–367.

6. Бушева А. Ю., Булычева Т. В. Оперативный учет финансовых результатов для принятия управленческих решений // Фундаментальные исследования. 2016. № 6-2. С. 349–355.

УДК 657.37:334.012.64

ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

CHANGES IN ACCOUNTING AND REPORTING OF SMALL BUSINESSES

Елисеева Ольга Владимировна.
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: EliseevaPM@rambler.ru

Борисова Елена Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: elena1979bor@gmail.com

Eliseeva Olga
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Borisova Elena
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Статья посвящена изменениям в налоговом, правовом и бухгалтерском законодательстве предприятий малого бизнеса. В статье раскрываются изменения, которые вступают в силу в 2019 году. Особое внимание уделяется проблемам развития малого предпринимательства и поддержке предприятий малого бизнеса со стороны государства. В заключении отмечены сроки сдачи бухгалтерской отчетности малыми предприятиями за 2018 год

Ключевые слова: малый бизнес, отчетность, налоги, льготы, предприятия, прибыль, убытки.

Abstract

The article is devoted to changes in the tax, legal and accounting legislation of small businesses. The article reveals the changes that come into force in 2019. Particular attention is paid to the problems of small business development and state support for small businesses. In conclusion, the deadlines for submission of financial statements by small enterprises for 2018 are noted.

Keywords: small business, reporting, taxes, benefits, enterprises, profits, losses.

Ежегодно в России выделяются крупные суммы на развитие как новых, так и существующих малых предприятий. Так, для развития малого бизнеса в России на 2019 год Минэкономики предлагает сформировать новые, еще более лояльные программы по льготному финансированию. Эти программы будут касаться лизинга, кредитов, налогов и т.д.

Государственные программы помогают уменьшить финансовою нагрузку набизнес ипоощрение малой предпринимательской деятельности. Банки стараются не отступать от государства и развивают работу с малым бизнесом, предлагают комплексное обслуживание клиентов, включающее в себя расчетное обслуживание и финансирование, также банки стараются предложить предпринимателям максимум услуг (расчетные, бухгалтерские, регистрационные услуги), чтобы максимально облегчить деятельность малых предприятий.

Многоаспектность теневой экономической деятельности предполагает и разнообразие подходов и способов оценки ее проявлений, выработку соответствующих методов организации конъюнктурных, экономических, социологических и статистических исследований. Включение оценок теневой экономической деятельности в макроэкономические вычисления сталкивается с рядом сложностей [1].

2018 год был очень продуктивным и одновременно очень сложным для предприятий малого бизнеса. Волатильность экономики, скачки курса, санкции все это очень сильно сказалось на развитии малого бизнеса. В то же время набирает обороты государственная поддержка предпринимательства, развиваются программы по субсидированию, продлеваются налоговые и надзорные каникулы. В 2018 году были разработаны мероприятия на ближайшие пять лет, которые призваны стимулировать малое предпринимательство в стране. Среди них: упрощение регистрации и отчетности, получение налоговых льгот и каникул, расширенный доступ к госзаказам, расширенный доступ к муниципальному имуществу (льготная аренда), помощь в выставках, обучении специалистов, льготные условия по кредитам для региональных представителей.

С 1 января 2019 года вступает в силу ряд законодательных изменений. Поправки коснутся регистрации бизнеса, налога на имущество, НДС, взносов в ОМС и пенсионное страхование, условий труда, торговли и гостиничного бизнеса.

Рассмотрим какие изменения произойдут в учете, отчетности и экономической деятельности предприятий малого бизнеса:

1. Регистрация малого бизнеса. Регистрировать ИП или ООО через интернет можно будет бесплатно. Также не нужно будет платить за регистрацию изменений в учредительных документах, ликвидации компании вне процедуры банкротства и прекращения деятельности ИП.

2. Страхование вкладов. Государство будет страховать банковские вклады и счета малого бизнеса: компания сможет быстро вернуть деньги в пределах 1,4 млн рублей.

3. Налоги. Основная ставка НДС вырастет до 20%. Компании перестанут платить налог на движимое имущество. Плательщики

УСН, ПСН и ЕНВД перейдут на обычный тариф страховых взносов: 30%.

4. Минимальный размер оплаты труда вырастет до 11 280 рублей.

В 2019 году вступает закон о самозанятых. Самозанятых отнесут к субъектам малого предпринимательства с предоставлением соответствующих льгот и преференций. С 1 марта 2019 года в рамках НК РФ будет установлен новый режим налогообложения для самозанятых граждан. Самозанятые не будут сдавать отчетность и платить взносы. При этом они станут сообщать в ИФНС обо всех продажах и услугах с помощью специального мобильного приложения. С 1 сентября 2019 года будут введены штрафы за осуществление деятельности без получения статуса самозанятого. Вместо налогов и страховых взносов они будут уплачивать единый платеж. Размер платежа составит 4% с годовой выручки. Все это будет способствовать развитию малого бизнеса в РФ и делать его более привлекательным и доходным.

Конечно малый бизнес сейчас в упадке. Зависимость от крупных поставщиков сырья, диктующих свои условия и требования клиентов поставки с обязательной отсрочкой платежа привело к тому, что бизнес стал уходить в тень. Очень не хватает оборотных средств, а банки, которым ЦБ выдал льготные ставки для оказания льготных кредитов малому бизнесу, расставаться с ними не спешат. Малые предприятия в зоне социального предпринимательства, испытывают дополнительные сложности, так как бизнес, организованный любым благотворительным фондом для поддержания деятельности, уже почему-то перестает считаться малым. Закон о малом бизнесе очевидно устарел.

Однако, многое было сделано в 2018 для продвижения малого бизнеса среди больших госзаказов. Обязательные закупки и льготные тендеры. Если бы ситуация была более прозрачной, то законодательная база радовала бы. Много принято мелких законов в поддержку народных промыслов, появилось много грантов для социальных проектов, но общее состояние духа выглядит подавленным. Идут сокращения рабочих мест перед новым годом.

Чтобы преодолеть кризис малого бизнеса в 2019 году, недостаточно говорить, что нужно увеличить количество малых предприятий и самозанятых. Очень важно запустить госпрограмму развития территорий и поддержки локального бизнеса. Нужно создать реальные налоговые каникулы в самых запущенных городах, выделить семейные бизнесы в льготные категории, важно принять закон о социальном предпринимательстве с вытекающими льготами, чтобы дать возможность организовать множество рабочих мест для социально незащищенных людей.

Кроме того, ожидается армия трудящихся предпенсионного возраста, которые еще не до конца оценили нововведения 2018 года в пенсионной реформе, и они создадут свою напряженность в компаниях малого бизнеса.

В этом году развитие малого бизнеса в России происходило по двум основным направлениям: быстрая адаптация к изменениям и преодоление кризиса. Сегодня модно открывать стартапы с минимальными вложениями. По-прежнему популярны модели «построй с нуля», однако, здесь все зависит от сферы. Поэтому сегодня так популярен рынок франшиз. Есть реальная возможность купить готовый бизнес за 200–300 тыс. руб., и уже с первого месяца получать прибыль. Важно правильно выбирать франчайзинг, ведь от качественной упаковки франшизы зависит успех будущего предприятия.

На втором месте стоит проблема поиска инвестиций. Сегодня есть масса площадок в сети, где можно выгодно продать свою бизнес-идею и получить стартовый капитал. Однако, в силу очень высокой конкуренции, здесь действительно нужно представить нестандартную идею и правильно ее подать. В тренде сложные технологичные решения.

Следует отметить, что государство субсидирует малый бизнес. Сегодня можно получить средства на погашение процентов по кредитам, платежей по лизинговым сделкам и расходов на организацию ярмарок и фестивалей. Еще снижается уровень бумажной волокиты. Для малых предприятий есть возможность предоставлять бухгалтерскую отчетность по упрощенной схеме.

Если говорить о государственной политике в 2019 г., то, конечно, предпринимателей не радует налоговая нагрузка

в размере 30%. Но здесь, кстати, можно получить субсидию в 18 000 рублей ежемесячно. Опять же НДС в размере 20% останется для благотворительных организаций. Самые популярные сферы – интернет-бизнес, интернет вещей и различные технологичные решения. Основной упор будет сделан на сферу криптовалюты и интернет-маркетинга. Будет продолжаться волна франчайзинга.

Региональный бизнес-инкубатор должен взаимодействовать с Фондом поддержки предпринимательства региона и Фондом микрофинансирования региона в режиме «одного окна», предоставлять консультационные услуги, может оказывать имущественную поддержку предпринимателям в виде предоставления офисных площадей на льготных условиях [2].

К сожалению, для малого бизнеса 2018 год был традиционно тяжелым. Никуда не делся повышенный контроль банков, так что вы по-прежнему рискуете получить блокировку счета. Особенно если занимаетесь рискованной по мнению банков деятельностью, например, оптовой торговлей. Несмотря на то, что что-то можно сделать бесплатно или недорого, если сложить все вместе, то получается очень большое отвлечение ресурсов, которых у малого бизнеса традиционно нет. Еще один неприятный момент – закон о предпенсионерах. Это снова повышенный риск для малого бизнеса, в случае претензий отбиться им будет сложнее.

В заключении следует напомнить, бухгалтерская отчетность субъектов малого предпринимательства в 2019 году должна сдаваться в ФНС и в органы статистики. Представление отчетов в Росстат является обязательной процедурой для всех компаний до 2020 года. То есть в 2019 году отчитываться надо перед двумя государственными структурами, а отчеты по итогам 2019 года будут направляться только налоговикам.

Сдать отчетность (как упрощенную, так и обычную) в налоговую инспекцию надо в срок до конца марта в году, следующем за отчетным. В 2019 году срок представления отчетности – 1 апреля (т.к. 31.03.2019 – выходной день). Кроме отчетов в налоговую службу и внебюджетные фонды все российские организации и индивидуальные предприниматели обязаны регулярно сдавать отчетность в статистику [3].

Отчеты малых компаний, как и бухгалтерская отчетность микропредприятия, в 2019 году могут представляться как в бумажном варианте, так и в электронном формате. Одним из способов представления отчетности является отправка ее по почте (заказным письмом с уведомлением). В этом случае датой сдачи будет считаться день почтового отправления, указанный на штемпеле почты. При личном визите в контролирующий орган дата сдачи будет подтверждаться отметкой на экземпляре компании. Отчеты можно сдать также в электронном виде по телефонно-коммуникационной связи.

Если предприятие должно проводить обязательный аудит отчетности, необходимо приложить к комплекту отчетности заключение аудитора. До отмены отчетности в Росстат этот документ надо направлять только в органы статистики, с 2020 года его надо будет передавать налоговикам. Если к моменту сдачи отчетов заключение не готово, его представляют в течение 10 дней с даты подписания, но не позже окончания следующего за отчетным годом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буньковский Д. В. Монетарные методы выявления и оценки размеров теневой экономической активности // Научно-аналитический экономический журнал. 2018. № 2 (25). С. 3.

2. Задимидченко А. М. Система финансирования инвестиционных проектов на территории Ханты-Мансийского Автономного округа - Югры // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3-2 (56). С. 170–173.

3. Бушева А. Ю., Елисеева О. В. Изменения в бухгалтерском и налоговом учете субъектов малого предпринимательства // Фундаментальные исследования. 2016. № 6-1. С. 149–153.

УДК 339.7

НОВОВВЕДЕНИЯ В МСФО В 2019 ГОДУ

INNOVATIONS IN IAS IN 2019

Завьялова Татьяна Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Ерина Мария Эдуардовна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: erina.maria2010@yandex.ru

Zavyalova Tatyana
Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Erina Maria
Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье приведены основные изменения в международных стандартах учета и финансовой отчетности в 2019 году. Рассмотрены актуальные аспекты международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности в 2019 году, а также механизм адаптации к грядущим изменениям на российских предприятиях.

Ключевые слова: международные стандарты, бухгалтерский учет, МСФО, финансовая отчетность, бухгалтерский учет ПБУ, улучшение качества, изменения, гармонизация, обесценение.

Abstract

The article presents the main changes in the international accounting and financial reporting standards in 2019. The actual aspects of international accounting and financial reporting standards in 2019, as well as the mechanism of adaptation to future changes in Russian enterprises are considered.

Keywords: international standards, accounting, IFRS, financial statements, accounting PBU, quality improvement, changes, harmonization, impairment.

Общественно значимые организации должны применять дейст вующие и постепенно вводимые в действие новые документы МСФО. Обычно они вступают в силу поэтапно:

1 стадия – документ вступает в силу с даты официальной публикации, доступен для добровольного применения;

2 стадия – в сроки, определенные документом, он становится обязателен для применения.

Компании, применяющие МСФО:

- кредитные организации;
- страховые организации;
- иные организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах;
- все организации, составляющие консолидированную отчетность в соответствии с законодательством РФ или ее учредительными документами.

Если в новом документе МСФО не указан срок вступления в силу, то для обязательного применения он вводится в действия со дня его официальной публикации.

Для приведения в соответствие с МСФО данных, содержащихся в российской отчетности, осуществляется перегруппировка отчетных данных, или трансформация бухгалтерской отчетности [1].

Адаптация отечественной системы бухгалтерского учета к международным стандартам отчетности продолжается. Еще в марте 2018 года был издан приказ Минфина России о введении в действие очередных 3 документа МСФО. Ранее также были введены 2 новых стандарта, но обязательными для применения, они станут только, начиная с 1 января 2019 года.

Национальные стандарты могут иметь ограниченное количество дополнений, объясняющихся национальными правовыми и законодательными особенностями, а также другими требованиями и правилами, не учтенными в международных стандартах [2].

Переход на IFRS 9 «Финансовые инструменты» – одно из наиболее значимых новшеств в учетном законодательстве за последние годы. Кредитные организации ожидают 2019 год с некоторым напряжением. Для них станут обязательными совершенно новые правила учета и расчета резервов. Изменения затронут многие привычные бухгалтерам операции:

-классификация и оценка финансовых активов, обязательств – разработан более четкий и последовательный алгоритм;

-учет обесценения – вводится трехступенчатая модель признания кредитных убытков (ECL – expected credit loss);

-учет хеджирования – выдвигаются требования к установлению экономической связи между риском и объемом инструментов хеджирования.

Ключевое отличие – резервирование будет осуществляться не по факту реализации, а на основе прогноза возможных кредитных потерь. Теперь в него будут вовлечены подразделения отчетности, бухгалтерии и риск-менеджмента.

При внедрении IFRS 9 финансовые организации сталкиваются со следующими сложностями:

-необходимость в реорганизации управленческой и бухгалтерской системы;

-внедрение модели ECL требует качественной системы данных и развитых навыков моделирования у финансовых специалистов;

-возможны несогласованности между бухучетом и управлением капиталом;

-потребуется пересмотр портфельной стратегии;

-организация обучения персонала.

Риск потери ликвидности может привести субъекта хозяйствования к банкротству. Изменения IFRS 9 подкрадываются незаметно. Они коснутся всех банков, независимо от степени их подготовки. В выигрышной ситуации окажутся те, кто потратил усилия на изучение новых принципов подготовки отчетности в соответствии с МСФО и разработку соответствующих мер.

В новом МСФО 16 «Основные средства» расширяются требования к раскрытию информации об аренде. Арендаторы получают право использовать актив, но должны также признать

обязательства по нему. Также в стандарте были пересмотрены следующие вопросы:

-определение понятия аренды;

-классификация аренды;

-порядок признания активов;

-оценка и переоценка арендных обязательств;

-требования к формату представлению информации.

Поправки по МСФО вступающие в действие в 2019 году:

- организация должна переоценить долю участия в совместной операции, если она получает контроль над бизнесом.

- организация не должна переоценивать свою долю участия в совместной операции, если она получает совместный контроль над бизнесом;

- организация должна признавать налоговые последствия по дивидендам в момент признания обязательств по их выплате;

- организация должна рассматривать как часть общей суммы займов любые затраты, направленные на приобретение актива только тогда, когда он готов к использованию по назначению или продаже.

В марте 2018 года Совет по МСФО опубликовал обновленные Концептуальные основы, определяющие требования к элементам и качеству финансовой отчетности, критериям ее признания. Предыдущую версию выпустили в 1989 году и частично пересмотрели лишь однажды – в 2010.

Для обязательного применения новая версия Концептуальных основ вступает в силу с 1 января 2020 года. Хотя они не являются отдельными стандартами или их пунктами, но могут послужить базой для разработки новых. Концепции призваны максимально сократить масштаб несогласованностей и упростить процесс подготовки финансовой отчетности. Среди наиболее ценных новшеств:

-устранены пробелы по измерениям, например, когда начинать использовать историческую стоимость;

-более глубоко раскрыты требования к качественным характеристикам финансовой информации;

-гармонизированы критерии признания и оценки элементов финансовой отчетности;

-улучшены определения, в частности “актив” и “обязательство”;

-разработаны критерии включения активов и обязательств в отчетность.

На изучение обновленных Концептуальных основ еще есть время. Обязательными они станут лишь с 2020 года. Их важно будет учесть при составлении учетной политики.

Чтобы успешно работать в новых условиях, придется разобраться в основных документах, в соответствии с ними выстроить систему финансового учета и подготовки отчетности. Сначала международные стандарты могут показаться запутанными и не приспособленными к российским предприятиям. Но на самом деле – это единственный способ улучшения и сближения формата финансовой отчетности на международном уровне.

В российской практике следует учитывать деловую репутацию (гудвилл) как нематериальный актив. Согласно МСФО, условие идентификации напрямую связано с разграничением актива от гудвилла, который не относится к нематериальному активу [3].

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия связана с экономической эффективностью, основным принципом которой является достижение наибольших результатов при наименьших затратах [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Булычева Т. В. Проблемы трансформации Российской финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами // Микроэкономика. 2014. № 2. С. 6–10.

2. Васильева Е.А., Бушева А.Ю., Елисеева О.В. Связь международных аудиторских стандартов с национальными стандартами аудита // Инновационные процессы в развитии современного общества : материалы второй Междунар. заоч. науч.-практ. конф.; Саран. кооп. ин-т РУК. 2014. С. 223–226.

3. Завьялова Т. В., Гудожникова Е. В., Васильева Е. А. Сравнительный анализ бухгалтерского учета основных средств в отечественной и международной практике // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-6. С. 121–128.

4. Маркова А. А. Основные факторы, формирующие рентабельность предприятия в условиях становления инновационной экономики региона // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2013. № 5. С. 134–138.

УДК :658.1 +657 (575.1)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF FINANCIAL INVESTMENTS

Отабекова Дилдора
Ташкентский государственный экономический университет
E-mail: mutabarchik@mail.ru

Otabekova Dildora
Tashkent state university of economics

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы совершенствование учета финансовых инвестиций. Порядок отнесения активов к инвестициям и их виды регулируются национальными стандартами бухгалтерского учета РУ.

Ключевые слова: инвестиции, бухгалтерский учет, финансовые результаты, ценные бумаги, вклады. законодательство.

Abstract

The article deals with the improvement of accounting for financial investments. The procedure for attributing assets to investments and their types are regulated by national accounting standards of the Republic of Uzbekistan.

Keywords: investments, accounting, financial results, securities, deposits. legislation.

К финансовым инвестициям принято относить инвестиции, осуществляемые организацией в виде государственных и муниципальных ценных бумаг, облигаций и иных ценных бумаг других организаций, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций. К ним относятся также предоставленные другим организациям займы краткосрочного и долгосрочного характера.

Порядок отнесения активов к инвестициям и их виды регулируются национальными стандартами бухгалтерского учета РУз:

- НСБУ № 12 «Учет финансовых инвестиций», утвержденный Министерством финансов Республики Узбекистан 25 декабря 1998 года № 65;
- НСБУ № 8 «Консолидированные финансовые отчеты и учет инвестиций в дочерние хозяйственные общества», утвержденный Министерством финансов Республики Узбекистан 14 октября 1998 года № 50 .

А также регулирование финансовых инвестиций осуществляется и с Законами РУз.:

- «Об инвестиционной деятельности» № 719-I от 24.12.1998 г. (изм. Законом РУз. от 10.10.2006 г. № ЗРУ-59).
- «О рынке ценных бумаг» № ЗРУ-163 от 22.07.2008 г.
- «Об иностранных инвестициях» № 609-I от 30.04.1998 г (изм. Законом РУз. от 07.04.2008 г. № ЗРУ-143)
- «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» № 223-I от 26.04.1996 г. (изм. Законом РУз. от 26.09.2008 г. № ЗРУ-183)

В соответствии с п. 6 НСБУ № 12 «Учет финансовых инвестиций», *финансовые инвестиции* – это активы, находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта с целью получения дохода (в форме процента, роялти, дивиденда и арендной платы), прироста стоимости инвестированного капитала или для получения инвестирующей компанией других выгод.

Краткосрочные (текущие) инвестиции – это легко реализуемые инвестиции, срок обращения которых не превышает 12 месяцев.

Долгосрочные инвестиции – это все инвестиции, кроме краткосрочных (текущих).

Инвестиции в недвижимость – это инвестиции в земельные участки или строения, которые не используются в ходе производственной деятельности инвестирующего субъекта или другого субъекта, входящего в ту же группу, что и инвестирующий субъект.

В соответствии с п. 7 НСБУ № 12 «Учет финансовых инвестиций», хозяйствующие субъекты, проводящие различие между оборотными средствами и долгосрочными активами в своих финансовых отчетах, должны представлять краткосрочные (текущие) финансовые инвестиции в качестве оборотных средств со сроком владения до 1 года, а долгосрочные финансовые инвестиции – в качестве долгосрочных активов со сроком владения свыше 1 года.

В соответствии с п. 14 НСБУ № 12 «Учет финансовых инвестиций» доход или убыток от изменений рыночной стоимости краткосрочных инвестиций признается в том отчетном периоде, в котором он имеет место.

В соответствии с п. 15 НСБУ № 12 «Учет финансовых инвестиций» долгосрочные финансовые инвестиции в качестве долгосрочных активов, учитываются в бухгалтерском балансе:

А) по стоимости приобретения;

Б) по стоимости с учетом переоценки;

В) по наименьшей оценке из стоимости приобретения и рыночной стоимости, определенным по методу портфеля инвестиций [1, с. 37].

Для переоценки долгосрочных финансовых инвестиций необходимо определить периодичность проведения переоценок, в том числе категорий долгосрочных инвестиций.

При снижении стоимости инвестиций, за исключением временного понижения балансовой стоимости, проводится снижение балансовой стоимости всех долгосрочных

инвестиций. Такое снижение определяется и подготавливается по каждому отдельному финансовому вложению.

Долгосрочные инвестиции учитываются по стоимости приобретения. В случае необратимого снижения стоимости долгосрочных финансовых инвестиций балансовая стоимость этих инвестиций должна быть уменьшена по каждой инвестиции отдельно. При этом принимаются во внимание разновидности риска, доля инвестора в инвестируемом субъекте.

В соответствии с п. 20 НСБУ № 12 «Учет финансовых инвестиций», хозяйствующий субъект, ведущий учет краткосрочных (текущих) инвестиций по рыночной стоимости, в учетной политике отражает снижение и увеличение балансовой стоимости инвестиций в качестве дохода или расхода. [2, с. 132].

Временное понижение балансовой стоимости долгосрочных инвестиций не отражается в учете. Сумма дооценки долгосрочных финансовых инвестиций в результате переоценки зачисляется в собственный капитал в качестве дохода от переоценки. При снижении стоимости финансовых инвестиций уменьшение производится за счет суммы дооценки тех же инвестиций, отраженной в собственном капитале. Если сумма снижения стоимости финансовых инвестиций превышает сумму дохода от переоценки, то эта разница должна признаваться в качестве расхода. Сумма дооценки инвестиций, стоимость которой была снижена, относится на увеличение собственного капитала после погашения убытка от тех же инвестиций.

Финансовые результаты от операций с инвестициями включаются (п. 26 НСБУ № 12): [3, с. 120]

1. Доход/расход по финансовым инвестициям в виде:

- Процентов, роялти, дивидендов и арендной платы по долгосрочным и текущим инвестициям;
- Доходов и убытков от продажи краткосрочных финансовых инвестиций;
- Нереализованных доходов и убытков по

краткосрочным (текущим) финансовым инвестициям, учтенных по рыночной стоимости;

- Уменьшения рыночной стоимости и восстановления такого уменьшения, требуемого для представления краткосрочных финансовых инвестиций, которые оценены по меньшему из двух значений: стоимости приобретения или рыночной стоимости;

2. Уменьшение балансовой стоимости, за исключением временных снижений стоимости долгосрочных финансовых инвестиций, и возмещения таких сокращений;

3. Доход и убыток при продаже долгосрочных финансовых инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об иностранных инвестициях : Закон Республики Узбекистан от 30.04.1998 г. № 609-I (изм. Законом РУз. от 07.04.2008 г. № ЗРУ-143)

2. Налоговый кодекс Республики Узбекистан (НПО, 12.10.2018, № 03/18/497/2044) и порядок формирования финансовых результатов». 5 февраля 1999 г., ПРУз № 54. (НСБУ, 24.05.2018, № 09/18/384/1266). URL: http://www.fmc.uz

3. Темирханова М. Ж. Совершенствование форм отчетностей по международным стандартам // Бюллетень науки и практики. 2017. № 11. С. 317−326.

УДК 658.153

ФОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

THE FORMATION OF THE WORKING CAPITAL OF THE ORGANIZATION

Сарсынгалиев Олег Сергеевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: kataikina@mail.ru

Sarsengaliev Oleg
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с формированием оборотных средств организации как участника процесса производства и реализации.

Ключевые слова: оборотные средства, запасы, дебиторская задолженность, ликвидные ресурсы, хозяйственная деятельность.

Keywords: working capital, stocks, accounts receivable, liquid resources, economic activity.

Процесс производства и продажи продукции не может осуществляться бесперебойно без наличия оборотных средств. В постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуре хозяйственная деятельность предприятия находится под влиянием множества негативных факторов, снижающих финансовую устойчивость. Оборотные средства организации непосредственно участвуют в создании нового продукта, новой стоимости, причем функционируя в процессе кругооборота всего капитала. Кроме того, соотношение основного и оборотного капитала напрямую влияет на величину доходов, а также получаемой прибыли. Организация оборотных средств организации выступает главной в общем комплексе проблем повышения эффективности использования оборотных средств организации. Правилом организации оборотных средств выступает формирование рациональной структуры финансовых ресурсов, авансированных в оборотные фонды и фонды обращения [3, с. 24].

Состояние структуры оборотных средств и источников их формирования определяют стабильность деятельности предприятия, и, соответственно, должны подвергаться непрерывному мониторингу. Большая часть активов оборотного вида присутствует в производственном процессе материалоемкого типа, а также при осуществлении торговой деятельности. При этом в данном вопросе можно проследить определенную зависимость.

Так, чем большей будет часть оборотных активов, тем большее

количество краткосрочных займов может использовать предприятие. Также большее количество и кредитов, не имеющих риска, может быть выдано. Использование оборотных активов носит одномоментный характер, когда осуществляется их отпуск в производство, например, сырья и материалов. Такие средства составляют ресурсный потенциал предприятия.

Оборотные активы – самые ликвидные ресурсы компании. К ним можно отнести готовую продукцию, товары, хранящиеся на складах, денежные средства и их эквиваленты, также задолженности поставщиков и покупателей перед организацией. Такие ресурсы организация, в большинстве случаев, расходует за один производственный цикл (около 12 месяцев). Это относительно короткий срок, то есть данные ресурсы можно назвать быстро расходуемыми. Количество оборотных активов подлежит строгому нормированию. Для того, чтобы вести непрерывную деятельность, организация не должна испытывать недостатка в таких ресурсах. Если же их не хватает – производству приходится простаивать, а значит, и его рентабельность значительно снижается.

Таким образом, для успешного осуществления деятельности любому предприятию необходимо иметь достаточные оборотные средства, недопуская их недостатка, так как он может приостановить процесс производства и реализации или привести к невозможности погашать текущие обязательства, а избыток может свидетельствовать о бездействии активов и невозможности их быстро преобразовывать в денежные средства, то есть о низкой ликвидности [4, с. 17].

Обеспечение бесперебойного кругооборота средств на каждом предприятии, в каждой организации, являющееся обязательным условием успешного осуществления хозяйственной деятельности, требует наличия определенного размера оборотного капитала в форме различных запасов на всех стадиях кругооборота одновременно. Излишек средств может повлечь образование сверхнормативных запасов, рост дебиторской задолженности и т.д. Недостаток средств может иметь своим следствием невыполнение плана хозяйственной деятельности, образование просроченной задолженности своим деловым партнером. Важная составляющая

оборотных активов предприятия – дебиторская задолженность. Дебиторская задолженность ведет к иммобилизации оборотных средств из хозяйственного оборота, а значит, отрицательно сказывается на текущей хозяйственной деятельности и на финансовом состоянии в целом.

Наряду с этим, данное обстоятельство автоматически сказывается на росте кредиторской задолженности. В результате возникает цепь неплатежей, которая затрагивает не только партнеров по бизнесу, но и бюджетную, кредитную, страховую сферы. В этой связи, контроль за дебиторской задолженностью, управление ею должно стать важнейшим участком финансовой работы предприятия.

Политика управления оборотными средствами зависит от доли, структуры текущих активов и эффективности их использования [2, с. 12]. Расчет оборотных активов необходим, чтобы поддерживать плановый уровень производства и выпуска продукции в соответствии с утвержденными технологическими процессами, параметрами и нормативами. Независимо от того, какую деятельность осуществляет организация, она должна контролировать все показатели эффективности своей финансово-экономической деятельности. От этих показателей во многом зависит доход организации и ее стабильность. Одним из самых важных критериев, с учетом которого формируется вывод об эффективности, является рентабельность оборотных активов. Любой аналитик прежде всего обратит внимание именно на этот показатель. Имея представление о рентабельности оборотных активов организации, можно разрабатывать меры по увеличению эффективности работы. Для анализа оборотных активов используется бухгалтерская отчетность, с помощью которой дают оценку динамики и состава рассматриваемого объекта.

Вопросам повышения эффективности использования оборотных средств всегда уделялось самое пристальное внимание. Это определяется тем, что в результате ускорения оборачиваемости оборотного капитала происходит высвобождение средств из хозяйственного оборота, которые могут быть направлены на удо-

влетворение дополнительных потребностей производства. Иначе говоря, при сокращении длительности оборота у хозяйствующего субъекта появляется реальная возможность выполнить свой предпринимательский план, используя меньший объем финансовых ресурсов, представленных оборотным капиталом, выявляются пути и способы наиболее эффективного вложения капитала субъекта хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абелова Л. А. Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО «Вторчермет» // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 62–65.

2. Абелова Л. А., Каргин Ю. И., Катайкина Н. Н. Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «Лисма» // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 5–14.

3. Монина Д, Абелова Л. А. Управление оборотным капиталом организации // Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24.

4. Ефремова О., Абелова Л. А. Анализ ликвидности и платежеспособности организации // Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 17.

5. Киржаева Н. Е., Маркова А. А. Проблемы и способы совершенствования стратегии и тактики управления оборотным капиталом предприятия в условиях становления новых хозяйственных отношений // Научное обозрение. 2015. № 10-2. С. 259–262.

6. Маркова, А. А., Катайкина Н. Н. Использование метода операционного анализа для формирования оптимальной величины оборотных активов на предприятии // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87-2). С. 841–845.

УДК :658.1 +657 (575.1)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ВВЕДЕНИИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРАВИЛ В ВНЕСЕНИИ В УЧЕТ ПРИ РАСЧЕТЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

IMPROVEMENT OF INFORMATION TECHNOLOGY PLANNING WHEN INTRODUCING COSTS ACCOUNTING IN TRAVEL COMPANIES AND ORGANIZING THE RULES IN MAKING ACCOUNT FINANCIAL RESULTS

Темирханова Мутабар Жураевна
Ташкентский государственный экономический университет
E-mail: mutabarchik@mail.ru

Temirkhanova Mutabar
Tashkent state university of economics

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы планирования информационной технологии при введении учета затрат в туристических компаниях и организация правил в внесении в учет при расчете финансовых результатов. Использование информационной технологии (ИТ-технологий) в введении бухгалтерского учета в туристических компаниях для улучшения и совершенствования учета в туристической сфере.

Ключевые слова: ИТ-технологии, учет затрат, бухгалтерский учет, финансовые результаты, туристические компании, планирование.

Abstract

The article discusses the issues of planning information technology in the introduction of cost accounting in travel companies and the organization of the rules for entering into account when calculating financial results. The use of information technology (IT technology) in the introduction of accounting in travel companies to improve and improve accounting in the tourism sector.

Keywords: IT technologies, cost accounting, accounting, financial results, travel companies, planning.

Информационная технология управления направлена на создание двух видов отчетов: [1, с. 21]

- *Регулярные (периодические) отчеты* создаются в соответствии с установленным графиком, например, месячный анализ продаж компании.

- *Специальные отчеты* создаются по запросам управленцев или, когда в компании произошло что-то незапланированное. Эти два вида отчетов могут иметь форму суммирующих, сравнительных и чрезвычайных отчетов. В суммирующих отчетах данные объединены в отдельные группы, отсортированы и представлены в виде промежуточных и окончательных итогов по отдельным полям (видам товаров или услуг). Сравнительные отчеты содержат данные, полученные из различных источников или классифицированные по различным признакам и используемые для целей сравнения по временным периодам. Методические рекомендации по планированию, учету и расчету туристского продукта и порядку формирования финансовых результатов предприятий, осуществляющих туристическую деятельность, определяются Налоговым кодексом Республики Узбекистан [2, с. 12].

Эти рекомендации предназначены для определения структуры расходов и классификации продуктов, методов учета, себестоимости туристических услуг, стоимости услуг, оказываемых за туристические услуги, и финансовых результатов, полученных от продажи туристических товаров.

Туристическая деятельность означает деятельность туристической организации по формированию (производству), продаже и продаже туристического продукта, оказанию туристических услуг, а также другой туристической деятельности. [3, с. 15]

Туристический продукт – комплекс маршрутов, переводчиков и других услуг (экскурсионных прав), которыми являются транспорт, проживание, питание, экскурсионные услуги, а также туристические объекты, предназначенные для туристических или других туристических объектов. Туристический продукт может состоять из туристических предприятий или других организаций

или услуг, предоставляемых Услугами, или других партийных организаций или услуг, предоставляемых ими. Продвижение и продажа туристических товаров может осуществляться туристическим предприятием самостоятельно (через собственные торговые точки или туристические агентства), а также на основании договоров с третьими лицами. Туристический ваучер – заключить договор на производство и продажу туристических товаров и принять неотъемлемую часть договора, а также письменный отчет туристической организации.

Цена туристического продукта – это оценка материальных и других ресурсов, используемых при производстве и продаже туристического товара, а также других затрат на его производство и продажу.

Планирование затрат на туристов – это система технико-экономических расчетов, отражающая стоимость туристического продукта.

Планирование цены туристских товаров осуществляется организацией самостоятельно на основе рыночных условий туристических продуктов, экскурсии производятся с учетом соглашений с поставщиками определенных услуг, а также других расходов, которые планируются.

Целью планирования расчетов себестоимости является определение уровня доходов и, как следствие, производственных и социальных возможностей организации.

Учет производства, продажи и продажи туристических товаров осуществляется своевременно, полно и надежно, чтобы вести учет, избегать существующих стандартов и плановых затрат, а также контролировать использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

При определении текущих финансовых показателей туристического предприятия для определения внутренних и внешних экономических ресурсов, имеющихся в ходе анализа этих результатов, используется отчет о стоимости производства, продажи и продажи туристических товаров. Себестоимость туристической продукции при планировании и учете туристической деятельности группируется по туристическим организациям по элементам и затратам.

Расходы на себестоимость туристских товаров экономически сгруппированы по следующим элементам: материальные затраты, трудозатраты, отчисления на социальное страхование, амортизационные расходы, другие расходы. Туристическое предприятие имеет следующие расходы в качестве предлагаемой модели для группировки производственных затрат, включенных в себестоимость туристического продукта: расходы на услуги других сторон, занимающихся производством туристической продукции, расходы, связанные с производством персонала, расходы туристических предприятий, занимающихся производством туристских товаров. Эти расходы включают сотрудников, которые являются членами предприятия, которые непосредственно занимаются производством туристических товаров и работают по контрактам на гражданские права. Право взимать плату за следующие услуги по производству туристических товаров в разделе «Затраты по получению прав других сторонних компаний, используемых при производстве туристических товаров»: жилые и жилые помещения гостиничного бизнеса и другие аналогичные услуги, транспортные организации и другие службы, транспортные услуги (перевозки) правообладателей таких услуг, предприятия общественного питания и другие организации, предоставляющие такие услуги, а также организации, предоставляемые такими правами на такие услуги, туристические бюро и другие организации, предоставляющие такие услуги, как поездки, походы, походы в горы, экскурсионные услуги, а также правообладатели таких услуг, лечение, лечение и профилактика заболеваний в медицинских учреждениях и учреждениях, санаториях, диспансерах и других службах, а также правообладателей таких услуг, визовые услуги (включая другие расходы, связанные с планированием туристических услуг), для культурных, образовательных, культурных, образовательных и спортивных мероприятий, связанных с культурными, спортивными и другими услугами, а также для законных владельцев таких услуг, страховые услуги для туристов во время путешествий, включая страхование туристов от несчастных случаев и

медицинское страхование во время туристических поездок, услуги переводчиков, другие услуги, используемые при производстве туристических товаров. Расходы, связанные с деятельностью производственного персонала» включают в себя: [4, с. 134] затраты на оплату труда производственного персонала, в том числе гражданско-правовых договоров, взносы социального страхования, расходы, связанные с командировками производственного персонала по месту жительства туристического предприятия или его структурного подразделения, включая использование личного автотранспорта в служебных целях;

«Расходы туристических предприятий, занимающихся туристским продуктом», отражают расходы подразделений туристического бизнеса, занимающихся производством определенных видов работ и услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева М. А.. Планирование затрат на информационные технологии промышленных компаний : дис.... канд. эконом. наук : 05.02.22 / Андреева Маргарита Александровна. С-Пб., 2011. 169 с.

2. Налоговый кодекс Республики Узбекистан (НПО, 12.10.2018, № 03/18/497/2044) и порядок формирования финансовых результатов». 5 февраля 1999 г., ПРУз №54. (НСБУ, 24.05.2018, № 09/18/384/1266).URL: http://www.fmc.uz

3. Темирханова М. Ж. Совершенствование форм отчетностей по международным стандартам // Бюллетень науки и практики. 2017. № 11. С. 317−326.

4. Ибрагимов А., Очилов И., Қўзиев И. Молиявий ва бошқарув ҳисоби. Т. : Иқтисод-молия. 2008 й. 440 б.

УДК: 657.1/6:631.145 (575.1)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

PERFECTION OF ACCOUNTING AND AUDITING OF INTELLECTUAL PROPERTIES

Темирханова Мутабар Жураевна
Ташкентский государственный экономический университет
E-mail: mutabarchik@mail.ru

Бакирова Мархабо Шавкат кизи
Ташкентский государственный экономический университет

Temirkhanova Mutabar
Tashkent state university of economics

Bakirova Markhabo Shavkat kizi
Tashkent state university of economics

Аннотация

Статья описывает цели и задачи проведенного исследования, а также разработку научных рекомендаций и практических рекомендаций по совершенствование бухгалтерского учета и аудита объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, кредиторская задолженность, аудит, национальные стандарты, план счетов, интеллектуальная собственность.

Abstract

The article describes the goals and objectives of the study, as well as the development of scientific recommendations and practical recommendations for improving accounting and auditing of intellectual property.

Keywords: accounting, payables, auditing, national standards, chart of accounts, intellectual property.

Методы учета объектов интеллектуальной собственности и их развитие», сформированы научные предложения и практические рекомендации по совершенствованию учета затрат по инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, исчисление себестоимости объектов интеллектуальной собственности, создаваемых в результате инновационной деятельности и отражение их в учете как актива.

Монографические исследования в ООО агрофирмы «MEHNAT» показали, что несмотря на увеличения стоимости нематериальных активов в целом, объектов интеллектуальной собственности в частности, за 2010–2017 годы их удельный вес в активе баланса остались почти без изменения (таблица). Основными причинами являются: во-первых, резкий рост стоимости прочих объектов имущества за последние годы; во-вторых, недостатки в оценке, отражение в бухгалтерском учете и отчетности как приобретенных, так и созданных на предприятий объектов интеллектуальной собственности. Согласно пункту 52 МСФО № 38 «Нематериальные активы» процесс создания объектов интеллектуальной собственности необходимо разделить на два этапа: научно-исследовательские работы и опытно-конструкторские работы [1] Однако в НСБУ № 11 «Затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки» не предусмотрена необходимость разделения на вышеуказанные этапы этих процессов [2].

Очень важно разграничение работ в рамках проектов по созданию объектов интеллектуальной собственности в предприятии, так как затраты на исследовательские работы признаются в качестве расхода в том отчетном периоде, когда они были понесены, а расходы по опытно-конструкторским работам может капитализироваться и составлять себестоимость объектов интеллектуальной соб-ственности, создаваемой в самой организации.

Поэтому, целесообразно внести дополнение в пункт 7 НБСУ № 11 в следующей редакции: «В целях оценки соответствия критериям актива объектов интеллектуальной собственности, созданных самим предприятием, этот процесс делится на: этап

научно-исследовательских работ и этап опытно-конструкторских работ».

В трудах отечественных и зарубежных ученых имеются исследования по вопросам инновационной деятельности и объектов интеллектуальной собственности. Несмотря на общность экономической сущности инновационной деятельности и создание объектов интеллектуальной собственности, в исследованиях отечественных ученых они изучены как невзаимсвязанные отдельные процессы.

В таких подходах остаются не раскрытими характеристика и механизмы создания объектов интеллектуальной собственности, их правовая защита и использование в инновационной деятельности.

З. Мукумов считает, что обобщение информации об инновационной деятельности хозяйствующих субъектов должно осуществляться на счёте 2200–«Счёта учета затрат инновационной деятельности» [3].

По нашему мнению, данний подход является дискуссионным. Потому что, в действующих нормативных документах установлены, что «обобщение информации об инвестициях предприятия в основные средства и нематериальные активы… осуществляется на счётах 0800–«Счёта учета капитальных вложений» [4].

Также, по мнению Е. Н. Кравцова, В. П. Воронина, процесс осуществления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для создания нового или совершенствованного продукта, новых технологических процессов для использования в деятельности предприятия или совершенствования имеющих технологий является инновационной деятельностью [5, с. 56] а также, как подчёркивают Т. В. Бобряшова и Н. А. Попова, инновационная деятельность тесно связана с инвестиционной деятельностью [6, с. 132].

В учебнике под общей редакцией Ю. А. Бабаева приводится, что инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполнение технологических и других работ (модернизация, реконструкция, расширение и технологическое обеспечение) считаются капитальными вложениями [7, с. 29].

Исходя из вышеприведенных, считаем, что затраты предприятий по инновационной деятельности должны учитываться в составе

капитальных вложений. Учет затрат по созданию инновационной продукции в хозяйствующих субъектах осуществляется согласно НСБУ № 11 «Затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки» и НСБУ № 21 «План счётов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и инструкция по его применению» [8, с. 122].

По нашему мнению, в целях обеспечения точного и достоверного учета затрат и исчисления себестоимости, созданных (разработанных) объектов интеллектуальной собственности, целесообразно внести счёт 0870–«Капитальные вложения по инновационной деятельности» в приложение 1 «План счётов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов» НСБУ № 21. Остаток по данному счёту на конец отчетного периода означает стоимость незаконченных разработок.

По данному счёту рекомендуется открыть отдельные аналитические счёта по видам инновационной деятельности: научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы, технологические, проектные работы, другие инновационные и научно-технические работы (услуги). Также аналитические счёта обеспечивают достоверность информации по результату инновационной деятельности. В хозяйствующих субъектах, осуществляющих инновационную деятельность, выбирают необходимые счёта, исходя из номенклатуры и особенностей научно-технической продукции, и отражают их в учетной политике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международные стандарты финансовой отчетности 2000 / Пер. на рус яз. М. : Аскери-АССА, 2011. 998 с.

2. Затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки : Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 11).

3. Мукумов З. Инновацион фаолият харажатлари ҳисобини такомиллаштириш // Иқтисодиёт ва таълим. 2014. № 1. б. 113–117.

4. План счётов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и инструкция по его

применению : Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 21).

5. Кравцова Е. Н., Воронин В. П. Инновационная деятельность предприятия // Креативная экономика. 2008. № 6 (18). С. 3–8. URL: http://bgscience.ru/lib/3782/

6. Бобряшова Т. В., Попова Н. А. Роль инвестиций и инноваций в деятельности предприятия // Студенческий научный форум : IV Междунар. студенч. электрон. науч. конф. (15 февраля– 31 марта 2012 г.). URL: https://www.rae.ru/forum2012/193/253 (дата обращения: 04.07.2017).

7. Бухгалтерский учет : учебник / Под ред. Ю. А. Бабаева. М. : ТК Велби ; Проспект, 2005. 392 с.

8. Ўзбекистон Республикаси бухгалтерия ҳисоби миллий стандартлари тўплами. Тошкент : NORMA, 2011. 360 б.

УДК: 657.1/6:631.145 (575.1)

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

REGULATORY BASES OF THE ORGANIZATION OF FINANCIAL ACCOUNTING AND REPORTING IN THE ORGANIZATIONS OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Усманов Фарух
Ташкентский государственный экономический университет
E-mail: mutabarchik@mail.ru

Жамолов Отабек Нуритдинович
Ташкентский государственный экономический университет

Usmanov Farukh
Tashkent state university of economics

Jamolov Otabek Nuritdinovich
Tashkent state university of economics

Аннотация

Статья описывает цели и задачи проведенного исследования, а также разработку научных рекомендаций и практических рекомендаций по совершенствование нормативно-правовые основы организации финансового учета и отчетности в организациях Республики Узбекистан.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, учетная политика, национальные стандарты, план счетов, законы.

Abstract

The article describes the goals and objectives of the study, as well as the development of scientific recommendations and practical recommendations for improving the regulatory framework of the organization of financial accounting and reporting in organizations of the Republic of Uzbekistan.

Keywords: accounting, financial statesment, accounting policy, national standards, chart of accounts, rules.

В настоящее время в Узбекистане реформирует систему бухгалтерского учета в соответствии с требованиями рыночной экономики. В качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета и отчетности, как определено в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Республике Узбекистан на среднесрочную перспективу, утвержденной приказом Минфина Республики Узбекистан Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) [1, с. 35].

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в Республике Узбекистан состоит из документов четырех уровней:

-первый уровень (законодательный) представлен Конституцией Республики Узбекистана, кодексами, законами. Особое значение на данном уровне придается закону Республики Узбекистан от 13 апреля 2016 г. № ЗРУ-404 «О бухгалтерском учете» в рамках которого происходит общее регулирования порядка организации ведения бухгалтерского учета и представления отчетности,

-второй уровень (нормативный) представлен стандартами (положениями) по бухгалтерскому учету, утверждаемыми приказами

Минфина Республики Узбекистан. Положение по бухгалтерскому учету разрабатываются в целях совершенствования нормативно-правового регулирования в сфере бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Отечественные стандарты разрабатываются исходя из положений МСФО.

-документы третьего уровня (методического) носят, как правило, разъяснительный, рекомендательный характер и не регулируется в Минюсте. К ним относятся письма, инструкции, методические рекомендации, указания и другие.

-четвертый уровень нормативного регулирования бухгалтерского учета содержит документы, регламентирующие бухгалтерский учет и бухгалтерскую отчетность в самой организации.

В процессе формирования учетной политике в случае самостоятельной разработки способа ведения учета, отсутствующего в нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету, организация может исходить не только из положения, но и из МСФО [2, с. 48].

Требования и допущения, которые должны быть обеспечены при составлении учетной политики для целей бухгалтерского учета, представлены в Учетной политике организации.

Структурно учетная политика состоит из двух разделов:

-организационно-технический, в рамках которого представлено общее регулирование организации бухгалтерского учета в туристической организации [3, с. 123].

-Методический. Данный раздел необходим при существовании много вариантности норм учета.

Согласно статье 9 «Регулирование бухгалтерского учета и отчетности» Закона Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете», регулирование бухгалтерского учета и финансовой отчетности, разработка и утверждение стандартов бухгалтерского учета возлагаются на Министерство финансов Республики Узбекистан.

Правила ведения бухгалтерского учета определяются стандартами бухгалтерского учета, включая стандарт упрощенного ведения бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

Таблица-1. Состав и содержание допущений и требований при формировании учетной политики (*разработано автором*)

Вид	*Наименование*	*Содержание*
Допущения	Допущение непрерывности деятельности	Организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, и у неё отсутствуют намерение и необходимость ликвидации или свойственного сокращения деятельности, обязательства будут погашаться в установленном порядке.
	Допущение имущественной обособленности	Активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций.
	Допущение последовательности примене-ние учетной политики	Принятая организацией учетная политика применяется последова-тельно от одного отчетного года к другому.
	Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности	Факты хозяйственной деятель-ности организации относятся к тому отчетному периоду, в кото-ром они имели место, независимо от фактического времени поступ-ления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.
Требования	Требование полноты	Учетная политика должна обеспечивать полноту отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности.
	Требование своевременности	Учетная политика должна обеспечивать своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности.
	Требование осмотрительности	Учетная политика должна обеспечивать большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов.
	Требование приоритета содержания	Учетная политика должна обеспечивать отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не

	перед формой	только из правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования.
	Требование непротиворечивости	Учетная политика должна обеспечивать тождество данных аналитического учета и оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца.
	Требование рациональности	Учетная политика должна обеспечивать рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйствования и величины организации.

Регулирование бухгалтерского учета и финансовой отчетности бюджетных организаций и государственных целевых фондов осуществляется на основе стандартов бюджетного учета и других актов законодательства. Регулирование бухгалтерского учета и отчетности банков и иных кредитных организаций осуществляется Центральным банком Республики Узбекистан в соответствии с законодательством [4, с. 21].

В условиях рыночной экономики конкурентоспособность туристической фирмы зависит от ее управленческой деятельности. В этой связи возрастает роль бухгалтерского учета, так как необходимо не просто определить финансовый результат, а определить эффект от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кравцова Е. Н., Воронин В. П. Инновационная деятельность предприятия // Креативная экономика. 2008. № 6 (18). С. 3–8. URL: http://bgscience.ru/lib/3782/

2. Бобряшова Т. В., Попова Н. А. Роль инвестиций и инноваций в деятельности предприятия // Студенческий научный форум : IV Междунар. студенч. электрон. науч. конф. (15 февраля–31 марта 2012 г.). URL: https://www.rae.ru/forum2012/193/253 (дата обращения: 04.07.2017)

3. Бухгалтерский учет: учебник / Под ред. Ю. А. Бабаева. М. : Велби ; Проспект, 2005. 392 с.

4. Закон РУз от 13 апреля 2016 г. № ЗРУ-404 (новая редакция).

УДК 657.1/6:631.145 (575.1)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНОГО ЗАПАСА ПРЕДПРИЯТИИ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

IMPROVING THE INVENTORY OF THE CHEMICAL INDUSTRY

Хаджимухамедова Шохида
Ташкентский государственный институт ирригации и мелиорации
E-mail: mutabarchik@mail.ru

Ташходжаева Гульноза
Ташкентский государственный институт ирригации и мелиорации

Махмудова Наргиза
Ташкентский государственный институт ирригации и мелиорации

Hadzhimuhamedova Shohida
Tashkent State Institute of Irrigation and Land Reclamation

Tashkhodjaeva Gulnoza
Tashkent State Institute of Irrigation and Land Reclamation

Makhmudova Nargiza
Tashkent State Institute of Irrigation and Land Reclamation

Аннотация

Статья описывает цели и задачи проведенного исследования, а также разработку научных рекомендаций и практических рекомендаций по совершенствование бухгалтеского учета и отчетности в соответствии с международными стандартами

бухгалтерского учета обеспечивает конкурентоспособность химической промышленности на мировом рынке.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, товарно-материальных запасов, аудит, национальные стандарты, план счетов, химической промышленность.

Abstract

The article describes the goals and objectives of the study, as well as the development of scientific recommendations and practical recommendations for improving accounting and reporting in accordance with international accounting standards ensures the competitiveness of the chemical industry in the global market.

Keywords: Accounting, inventory, audit, national standards, chart of accounts, chemical industry.

В отрасли экономики развитых стран крупнейшие центры мировой химической промышленности расположены в Западной Европе, Китае и США. В настоящее время в результате усовершенствования учета товарно-материальных запасов и расширения производства объем внешнего товарооборота по производству химической продукции в Европе вырос на 65%. В результате в мире наблюдается расширение производства химической промышленности, снижение себестоимости продукции, произошли экономически позитивные изменения в производстве промышленной продукции. Можно сказать, что совершенствование учета является одним из основных факторов повышения контроля в отношении материальных запасов, снижения себестоимости продукции и повышения конкурентоспособности на рынке. В настоящее время в мире насчитывается более 1,5 миллиарда потребителей продукции химической промышленности. Как свидетельствуют мировые эксперты, потребность в них растет с каждым годом [1, с. 29].

Организация бухгалтеского учета и отчетности в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета обеспечивает конкурентноспособность химической промышленности на мировом рынке. Развитие мировой химической промышленности является одной из актуальных тем улучшения двустороннего товарооборота, улучшения

товарных запасов, товаров и услуг в соответствии с международными стандартами. Основными задачами, стоящими перед химической промышленностью, является совершенствование использования товарно-материальных запасов и их учет, эффективное использование химических отходов, порядок организации учета документов и реестра документов. Одним из ключевых вопросов на сегодняшний день остаются разработка методов определения себестоимости продукции, снижение затрат, совершенствование группировки и учета активов предприятия в зависимости от производственных особенностей химической отрасли промышленности.

По данным Узбекского научно-исследовательского института хлопководства урожайность хлопка без удобреный составляет 12 кг/га на каждый гектар. При использовании калийных удобрений и соблюдении правильных агротехнических правил 225 кг азота, 150 кг фосфора, 100 кг калия ожидаемая урожайность составит 30–35 ц/га. В настоящее время средняя урожайность хлопка составляет 24 ц/га. В развитии сельскохозяйственного производства, минеральные удобрения занимает на основное место, так как почти 50% выращиваемого урожая зависит от них.

Параметры развития на последующие годы производства товарно-сырьевого запаса предприятий химической промышленности были разработаны с учетом хозяйственной возможностей и возможности страна. Анализ параметров показал, что темпы роста калийных удобрений к 2021 году по сравнению с 2017 годом должны увеличиться в 2,1 раза, фосфорных удобрений – 197,2%, азотных удобрений на 144,6%, аммиачной кальциевой селитры – на 107,3%, аммиачной кальциево-магниевой селитры – в 2,1 раза, бентонит аммиачной селитры – в 6,3 раза, производство мочевины – в 2,2 раза.

В настоящее время на АО «Farg'onaazot» ведется контроль эффективного использования товарно-материальных запасов отделом "Ресурсосбережения и снижения в производстве и их управления". Отдел учитывает нормы для каждого продукта (услуги) и единицы выполняемой работы и установленные лимиты на ее основе.

Основное сырье в процессе производства химической промышленности основано на безскладской системе. То есть основное сырье азотных удобрений, продукт нанотехнологии, направляется непосредственно в основной производственный цех с помощью природного газа, передатчиков (турбин). Для учета этого процесса нет необходимости использовать аналитический учет.

Исследования показали, что химическая промышленность не имеет незавершенного производства. Эти особенности освещены в работах профессора Кадырханова. Он отметил, что промышленные предприятия можно разделить на две группы: сырьевая и перерабатывающая промышленность. Сама перерабатывающая промышленность делится на две группы в соответствии с ее технологическими основами, первая группа, в которую должны быть введены все отрасли химической промышленности, потому что она характеризуется безусловным производственным процессом. С учетом этих факторов, в дополнение к вышеприведенным допущениям, существует необходимость в улучшении таварно-материальных запасов, которые потребляются и генерируются в ходе каждого процесса производства предприятий химической промышленности. Стоит отметить, что большинство производственных агрегатов предприятий химической промышленности производят сырье практически сами.

Предприятия химической промышленности несут ответственность за учет и отчетность на основе характеристик сети, непрерывного контроля и улучшения движения запасов и их совершенствования. Выполнение этих задач требует тщательного исследования химической промышленности и изучения отраслевой литературы в этот сфере.

Для обеспечения правильной организации бухгалтерского учета в АО «Farg’onaazot», являющемся объектом научных исследований, необходимо разработать и сформулировать учетную политику, а также обеспечить точность непрерывность расчетов, основывались на требованиях и правилах. По этому вопросу Р. Д. Дусмуратов отметил, что систему правового

регулирования бухгалтерского учета можно разделить на четыре этапа [2, с. 125].

Бухгалтерский учет полностью охватывает хозяйственную деятельность каждого предприятия. В соответствии с вышеуказанными положениями, бухгалтерская учет в химической промышленности также ставит ряд задач. Профессор Р. О. Холбеков в своих научных работах описал, что существует три основных задачи для бухгалтерского учета. Р. О. Холбеков отметил, что «бухгалтерский учет, управление предприятием должен быть обеспечен информацией о фондах и источниках его создания, защите имущества предприятия, внедрении и усилении бухгалтерского учета внедрении и севершенствование экономической» [3, с. 59].

Учет товарно-материальных запасов на предприятиях химической промышленности основан на Национальных стандартах бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ), принципов по управлению на предприятии, отобранных и установленных уставом предприятия, методологии и других нормативных документах в соответствии с применимыми правилами. Бухгалтерский учет также ведется на основе учетной политики, установленной предприятием с учетом особенностей технологии производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондратьев В. Б. Мировая химическая промышленность // Перспективы : электрон. журнал. 2017. № 2 (10).

2. Дусмурадов Р. Д. Бухгалтерия ҳисоби назарияси. Т. : Yangiyul polygraph service, 2007. 283 б.

3. Бухгалтерский учет : учебник / Под ред. Ю. А. Бабаева. М. : Велби ; Проспект, 2005. 392 с.

К началу раздела

К содержанию

УДК 796.035

КИФОЗ

KYPOSIS

Муратова Ирина Викторовна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: iv.muratova@mail.ru

Muratova Irina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Цель исследования указать причины возникновения кифоза у детей и наиболее эффективные упражнения, направленные на лечение и профилактику заболевания.

Ключевые слова: физические упражнения, кифоз, позвоночник, мышцы спины.

Abstract

The purpose of the study is to indicate the causes of kyphosis in children and the most effective exercises aimed at the treatment and prevention of the disease.

Keywords: physical exercise, kyphosis, spine, back muscles.

В настоящее время, в век компьютеризации, одной из серьезных проблем в состоянии здоровья трудоспособного населения является проблема здорового позвоночника. Вследствие гиподинамии болезни, связанные с позвоночником, значительно помолодели. Всем известно, что хорошо развитая мышечная система является надежной опорой

для позвоночного столба, своеобразным мышечным корсетом. Тренированная мускулатура спины берет часть нагрузки на себя, укрепляя позвоночник, таким образом препятствует выпадению межпозвоночных дисков и появлению грыж.

Одной из причин болезней, начиная с раннего детства является неправильное положение позвоночника, то что мы называем неправильной осанкой, которое приводит к сколиозу. При искривлении позвоночника уменьшается его подвижность, изменяется форма грудной клетки. Человек жалуется на межреберные и мышечные боли, затрудняется функционирование внутренних органов из-за изменения их положения, затрудняется работа сердечно-сосудистой системы, ухудшается кровоснабжение мозга и т.д. Одна из разновидностей – сколиоза-это кифоз. Кифоз-это вогнутая спина, то есть горб. Избыточный изгиб позвоночника в грудном отделе сзади мешает человеку выполнять глубокие наклоны вперед, не сгибая колен.

Почему кифоз образуется у детей?

1 причина. Болезнь Шейермана –Мао – причина развития кифоза у детей. Врожденная слабость соединительной ткани, когда нагрузка на позвоночник превосходит возможности позвонков сопротивляться этой нагрузке. Точная причина развития не известна, предполагается, что имеет место наследственная предрасположенность. В качестве факторов риска рассматриваются остеопороз позвонков, травмы и нарушение развития мышц спины.

Чтобы узнать проблемы позвонков надо сделать снимок грудного отдела позвоночника, но не в прямой, а в боковой проекции. На нем сразу будет понятно, что это за болезнь.

У пожилых людей кифоз появляется постепенно. Изменения позвоночника в грудном, как правило отделе, потому что наступает остеопороз – хрупкость, непрочность костной ткани (при сгибании позвоночник сплющивается).

2 причина. Врожденная генетическая патология соединительной ткани и приобретенный остеопороз.

Как выпрямить кифоз?

Родители должны вовремя увидеть нарушение осанки. Ребенка нужно показать детскому ортопеду и сделать выводы, потому что у детей в возрасте от 10 до 12 лет диагностируется болезнь Шейермана–Мао. Назначение – править диагностическую активность, которая исключает

прыжки, бег и осевые, вертикальные нагрузки на позвоночник Вместе с тем, детям дается возможность нагружаться с помощью плаванья, велосипеда, специальных физических упражнений. Если это генетическое заболевание, то в данной ситуации применяются физические механизмы формирования позвонков, нужно сделать денситометрию (анализ плотности костной ткани), применить назначенные лекарства, которые предотвращают разрушения костной ткани, нужна пища богатая кальцием (творог, сыр и орехи). Необходим фиксирующий корсет (взрослым и детям). Он нужен для того чтобы почувствовать, какой должна быть осанка. Ходить целыми днями и ночами не следует. Это прежде всего – дисциплина для самого себя. Замечать и проверять осанку надо самому.

Упражнения на позвоночник

Позвоночная область, разделена на отделы: шейный, грудной, поясничный.

Для каждого из них разработаны различные упражнения, так как кифоз поражает, как некоторые отделы, так и полностью позвоночник.

Шейный отдел

До начала занятий нужно проконсультироваться с лечащим врачом, заниматься самолечением ни в коем случае нельзя, это может привести к непоправимым последствиям.

В упражнениях, как дополнительный снаряд, будет необходима палка, или швабра.

- Ноги на ширине плеч. Палка находится за спиной, прижатая к лопаткам. При равномерном дыхании, садимся на невидимый стул. Число подходов 5–10 раз, с постепенным увеличением.

- Стоим на цыпочках, поднимаем руки вверх, опускаясь на пятки, руки – вниз. Стоит сделать 10–15 подходов, затем нагрузку увеличиваем.

- Позиция упражнения (1). Выпрямляем полностью руки, затем снова опускаем.

- Упражнение заключается в ползании на коленях и локтях, ягодицы наверху, голова внизу. В один подход делаем около 50 шагов.

- Располагаемся на полу, спиной. Опираемся локтями о пол. Осторожно и мягко поднимаем грудную клетку на вдохе, опускаем на выдохе.

- Принимаем ровное положение, сидя или стоя. Упираемся ладонями в лоб, и начинаем медленно упираться ладонями и лбом одновременно. Провести 5–10 подходов.

Поясничный отдел

При выполнении физических упражнений, нужно строго соблюдать рекомендации специалистов, максимальный эффект наступает при постепенных нагрузках и постоянных упражнениях на мышцы спины.

- В положении стоя, палка на вытянутых прямых руках. Движемся из стороны в сторону, медленно, увеличивая амплитуду.

- Упражнение на растяжение спины и поясничного отдела. Стоя, пытаемся руками достать до щиколоток с обратной стороны, если растяжка вам не позволяет, руками хватайтесь за голень. Тянемся равномерно, без рывков.

- Лежим на полу, руки вдоль туловища. Сгибаем колени и разводим, ступни соединены. Фиксируем на 5–10 сек. Повторяем упражнение 10 раз.

- Упражнение «испуганная кошка». Стоим в позе на четвереньках, прогибаем поясницу вверх. Затем в том же положении, пытаемся сесть на пятки, при этом руками тянуться вперед. Делаем от 5 до 10 подходов.

Грудной отдел

Упражнения при кифозе грудного отдела позвоночника, разрабатываются по индивидуальным схемам, но есть базовые упражнения, укрепляющие грудь. Для тренировок используют упражнение «приседание с палкой», как и для шейного отдела, и «наклоны с палкой» и «испуганная кошка», как для поясницы.

Предотвратить кифоз грудного отдела позвоночника можно, используя упражнения на расслабление со стулом. Сидя на стуле, облокачиваетесь на спинку и прогибаетесь назад, грудь – вперед. Делаете несколько подходов.

- На вытянутых сзади руках располагается палка. Пытайтесь выгнуть грудь и поднять назад руки с палкой.

- Стоя, палку заведите за спину и держите руками (местами чуть выше внутренней части локтя) на уровне подмышечных впадин. Выполняйте неполные приседания.

- Упражнение «потягушки». Стоя ровно, руками тянемся вверх на вдохе, опускаем руки через стороны на выдохе.

- Встаньте ровно, руки положите на пояс, расслабьте плечевой пояс. Грудь подавайте вперед, раскрываясь. Делайте подходы 5–10 раз.

- Упражнения «ножницы». Лежа на полу, приподнимаем ноги и скрещиваем их, меняя местами. Делаем по 5–10 подходов.

- Упражнение «велосипед». Лежа, подняв ноги, изображаем езду на велосипеде. Проводим занятие медленно, ощущая напряженность.

Гимнастика при кифозе грудного отдела позвоночника станет эффективным средством для разгибания спины и улучшения осанки.

Детская гимнастика

В юном возрасте, косточки и позвонки более мягкие и податливые, на этом этапе при развитии кифоза, возможно, его полное излечение. Гимнастика при кифозе – очень эффективное средство; при соблюдении рекомендаций и под наблюдением лечащего врача она поможет решить незначительные проблемы спины полностью или частично.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сквознова Т. М. Биомеханическая характеристика нарушений осанки. кифоз и лордоз ЛФК и массаж // Спортивная медицина. 2006. № 11 (35). С. 51–55.

2. Кондакова О. Н. Эффективность гимнастики пилатес в оздоровлении подростков с патологическими кифозом грудного отдела позвоночника // Восток–Россия–Запад. Здоровьеформирующие факторы и качество жизни людей разного возраста в XXI веке : материалы XVIII традиционного междунар. симпозиума, проводимого в рамках междунар. науч.-образоват. форума «Человек, семья и общество: история и перспективы развития». 2015. С. 284–286.

3. Милованова А. М. Лечебная физическая культура для детей младшего школьного возраста, имеющих нарушения в формировании осанки // Инновационные условия развития науки и образования в межкультурном взаимодействии: комплексный подход : материалы II междунар. науч.- практ. конф. 2015. С. 155–157.

К началу раздела

К содержанию

УДК 347.454.3

СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

THE CONTENTS OF A CONSTRUCTION CONTRACT

Громова Татьяна Николаевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: gromova.tata@mail.ru

Gromova Tatiana
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Статья посвящена детальному исследованию содержания договора строительного подряда. На основании анализа положений действующего российского законодательства и источников научной правовой литературы раскрыты условия договора строительного подряда.

Ключевые слова: договор строительного подряда, содержание, условия, заказчик, подрядчик.

Abstract

The article is devoted to a detailed study of the content of the construction contract. Based on the analysis of the provisions of the current Russian legislation and sources of scientific legal literature disclosed the terms of the construction contract.

Keywords: construction contract, content, conditions, customer, contractor.

Вся социально- экономическая, юридическая сущность договора строительного подряда проявляется при анализе его содержания, т.е. его условий.

Содержание договора строительного подряда – условия его составляющие, охватывают широкий круг вопросов, часто выходящих за пределы собственно подрядных правоотношений.

В целом, договор строительного подряда является сложным в силу обусловленных его содержанием объемов и видов работ, смежных обязательств, соблюдения широкой нормативной основы, а также факторов, часто не зависящих от сторон (заказчик, подрядчик).

Обязательными условиями договора подряда являются:

- предмет, а именно: конкретные работы по изготовлению/переработке вещи либо другие работы с передачей результата заказчику (п. 1 ст. 703 ГК РФ) [1];

- моменты начала и окончания производства работ (п. 1 ст. 708 ГК РФ).

Объем производимых работ, их содержание, а также требования к данным работам содержатся в технической документации. Состав данной документации, сторона, отвечающая за ее представление, а также сроки ее представления должны быть закреплены в договоре (пп. 1, 2 ст. 743 ГК РФ).

Срок является обязательным условием договора строительного подряда.

Данное правило применяется и в современной судебной практике. Так, стороны не согласовали сроки производства работ, указанных в локальных сметных расчетах, что послужило основанием для признания подрядного договора незаключенным (определение ВС РФ от 17.08.2018 № 305-ЭС18-12116 по делу № А40-3793/2017).

В регулировании строительного подряда в отношении сроков применяются общие положения о подряде, в частности ст. 708 ГК РФ. Надлежит согласовать моменты начала и окончания возведения здания, могут устанавливаться промежуточные сроки для производства отдельных видов рабов/этапов.

Цена договора строительного подряда определяется, как правило, путем составления сметного расчета, который после подтверждения заказчиком становится частью договора (п. 3 ст. 709 ГК РФ). Цена может быть твердой либо приблизительной, допускается способ определения, как всей цены договора, так и ее части.

Заказчику важен не только объект и его передача в собственность, но сам процесс строительства, поэтому за ним закреплено право на осуществление контроля за этим процессом.

К особенным свойствам рассматриваемого договора, предполагается, необходимо также причислить следующие:

1. Особенный характер работ, заключающийся в их видах и их направленности на конкретный результат.

2. Соотношение обязанностей подрядчика выполнить определенные работы и передать их результат заказчику, обязанностям заказчика принять и оплатить эти работы.

3. Выполнение работ именно по поручению заказчика, в котором зафиксированы важные свойства предмета будущего рассматриваемого договора.

4. Существование системы специализированных правовых актов, регламентирующих правоотношения в области строительства и реконструкции объектов недвижимого имущества.

Договор строительного подряда отличают от иных обязательств сходной направленности, как-то договор возмездного оказания услуг.

Данные обстоятельства заслуживают особого внимания в силу того, что договору строительного подряда характерно смешение элементов различных договоров, он охватывает сложный круг правоотношений, т.е. кроме подрядных он предусматривает возникновение других обязательств, необходимых для обеспечения процесса строительства.

Следовательно, без учета специфических признаков договора строительного подряда возможны случаи применения к одним и тем же по характеру работам различных по характеру правовых режимов. Как пример могут выступить монтажные работы: если они неразрывно связаны с процессом возведения объекта строительства, то будут рассматриваться в качестве предмета строительного подряда как разновидность строительных работ. С другой стороны, если монтаж представлен сборкой такого же оборудования, но приобретенного

действующим предприятием для удовлетворения текущих потребностей, то это квалифицируется как обычный подряд.

К существенным условиям договора также относят условия, которые предопределяют специфику договора строительного подряда.

Это требование, имеет особое значение при возведении объектов капитального строительства, на наличие проектно-сметной, разрешительной (право на застройку, лицензионные разрешения на ведение работ), технической документации и четкое им следование, выполнение нормативов и правил в целях обеспечения безопасности труда и не причинения вреда окружающей среде, особый порядок оформления завершенных работ.

Сдача и приемка результата работы оформляются соответствующим актом, которые должны подписать оба контрагента [2, с. 650].

Строительная сфера деятельности предъявляет к ее участникам много требований, связанных с их право- и дееспособностью: от возникновения общего права на ведение такого рода работ до получения специальных разрешительных документов, подтверждающих профессионализм и подготовленность подрядчика. Но, несмотря на жесткие предписания, актуальным остается вопрос о необходимости и обязанности, способности лиц отвечать за свои действия, поступки, т.е. деликтоспособности.

Это обусловлено тем, что строительство, как выше уже говорилось, представляет собой сложный, многогранный процесс, в котором переплетены его собственная специфика и общие правила в регулировании возникающих правоотношений. Но при этом, отсутствуют правовые акты, которые вобрали бы весь комплекс составов правонарушений участников строительства, определяющих особенности привлечения их к ответственности.

В этой связи особенно следует обратить внимание на просьбы ученых-правоведов, практикующих юристов о кодификации строительных правоотношений, что объединило бы вопросы общего и особенного характера: от установления единого понятийного аппарата до введения стандартов, нормативов, экспертных, лицензионных требований; позволило упорядочить, предотвратить те колоссальные

злоупотребления из-за непрозрачности регулирования строительной деятельности.

Таким образом, существенными условия договора строительного подряда являются его предмет: перечень и объем производимых работ, а также сроки производства данных работ. При отсутствии согласования этих условий либо одного из них подрядный договор на строительство объекта будет признаваться незаключенным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : федер. закон : [принят Гос. Думой 21 октября 1994 г. № 51-ФЗ : в ред. от 03 августа 2018 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Громова, Т. Н., Ткачук О. В. Правовая природа договора строительного подряда // Научное обозрение. 2014. № 12-2. С. 648–652.

УДК 347.453.03

ОСОБЕННОСТИ РАССМОТРЕНИЯ СПОРОВ О ВЫСЕЛЕНИИ ИЗ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ

FEATURES OF CONSIDERATION OF DISPUTES ON EVICTION FROM RESIDENTIAL PREMISES

Колоколова Елена Олеговна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kolokolovalena@mail.ru

Kolokolova Elena
Saransk cooperative institute (branch) of Russian university of Cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются особенности реализации права на жилое помещение. Анализируется судебная практика о выселении из жилого помещения.

Ключевые слова: жилищные отношения, жилищные права, жилое помещение, выселение из жилого помещения.

Abstract

The article discusses the features of the right to housing. Judicial practice on eviction from residential premises is analyzed.

Keywords: housing relations, housing rights, residential premises, eviction from residential premises.

Рассматривая споры о выселении необходимо учитывать, что Конституция РФ в статье 25 закрепляет положение о неприкосновенности жилища, а также устанавливает запрет на произвольное лишение жилья. Данные принципы коррелируются с нормами жилищного права. Так, статьи 1 и 3 Жилищного кодекса РФ повторяют нормы Конституции РФ: жилище неприкосновенно; без согласия проживающих на законном основании в жилом помещении граждан недопустимо проникать в него, кроме случаев, установленных законом, например, в целях обеспечения безопасности; выселение или ограничение прав пользования жильем допускается только по основаниям, прямо предусмотренным в законе.

Произвольное лишение жилища необходимо трактовать как лишение прав на жилое помещение во внесудебном порядке и по основаниям, которые не предусмотрены законом.

В соответствии со статьями 23 и 24 Гражданского процессуального кодекса РФ жилищные споры о выселении из жилого помещения в первой инстанции рассматриваются районными судами.

Необходимо более детально остановиться на основаниях выселения из жилых помещений.

Выселение из жилого помещения является крайней мерой ответственности в сфере жилищных правоотношений, применяемой в отношении лиц, проживающих в жилом помещении на постоянной или временной основе, но не имеющих либо утративших право пользования таким жильем.

Выселение можно рассматривать как санкцию за неправомерное поведение субъекта жилищных правоотношений и как меру реализации жилищных прав граждан, что опосредует определенные правовые

последствия: предоставление другого благоустроенного жилого помещения взамен изымаемого; предоставление другого жилья (уже без соблюдения критерия благоустроенности); без предоставления другого жилого помещения.

Только в отношении договора социального найма законодатель предусмотрел случаи, когда могут применяться все три названных выше последствия. Так, например, при выселении иное благоустроенное жилье может предоставляться гражданам в случае, если занимаемое жилое помещение подлежит сносу (признано непригодным для проживания); земельный участок, на котором расположен жилой дом подлежит изъятию для государственных или муниципальных нужд; если после проведенного капитального ремонта (реконструкции) площадь жилого помещения была уменьшена либо существенно увеличена; если жилье подлежит передаче религиозной организации либо исключению из жилищного фонда.

Выселение с предоставлением другого жилья, но без соблюдения благоустроенности, возможно в случае, если наниматель и члены его семьи, совместно проживающие в таком жилом помещении, без уважительных причин не вносят плату за жилищно-коммунальные услуги более 6 месяцев. Причем требование к изолированности, пригодности для постоянного проживания и расположению жилья в том же населенном пункте должны быть соблюдены в обязательном порядке. Исключение критерия благоустроенности в данном случае относится к площади предоставляемого помещения: не менее 6 кв. м жилой площади на одного человека, что соответствует норме предоставления в общежитии.

В случае, если граждане используют жилое помещение не по назначению, портят или разрушают его своими действиями, систематически нарушают права соседей, то к таким лицам может быть применена такая мера жилищно-правовой ответственности как выселение без предоставления другого жилого помещения. Данная санкция предусмотрена так же в отношении родителей, которые лишены родительских прав, при установлении факта невозможности их совместного проживания с детьми. В последнем случае такое выселение возможно только в отношении лиц, являющихся нанимателями по договору социального найма. В отношении собственников такое выселение законодатель не предусмотрел, что обусловлено положением

Семейного кодекса РФ о том, что дети не имеют право собственности на собственность родителей и наоборот.

В отношении собственников жилья, нанимателей по договору найма жилого помещения жилищного фонда социального использования, нанимателей по договору коммерческого найма или найма специализированного жилого помещения законодатель по общему правилу не предусматривает всех последствий выселения, ограничиваясь в основном выселением без предоставления другого жилого помещения.

Выселение без предоставления другого жилого помещения в последних случаях связано, как правило, со сменой собственника жилого помещения, прекращением семейных правоотношений (выселение бывшего члена семьи собственника), с прекращением отношений с собственником специализированного жилого помещения, с самовольным занятием помещения, с истечением срока проживания временных жильцов и нанимателей по договору найма, порчей (разрушением) и использованием не по назначению жилого помещения, с исключением из членов жилищного кооператива при условии не выплаты паевого взноса.

Необходимо отметить, что из любого правила есть исключения, предусмотренные законом. Так, невозможно выселить из жилого помещения бывших членов семьи собственника, отказавшихся от участия в приватизации в пользу другого члена семьи. Данное правило действует также в отношении бывшего члена семьи собственника жилого помещения, которое было приобретено в период брака на совместные средства. закон предусматривает и иные исключения.

Важно отметить, что вне зависимости от основания выселения из жилого помещения, решение принимается всегда только в судебном порядке.

В процессе разрешения споров о выселении из жилого помещения необходимо учитывать ряд особенностей применения норм жилищного законодательства. Рассмотрим отдельные из них.

Достаточно часто суды рассматривают иски о признании членом семьи нанимателя, признании права пользования жилым помещением, обязании заключить договор социального найма.

Что, как правило, связано с нарушением, установленного законом, порядка вселения граждан в жилое помещение.

При установлении факта вселения в качестве члена семьи нанимателя необходимо учитывать следующие обстоятельства: получение письменного согласия нанимателя и (или) членов семьи нанимателя, а также согласия наймодателя, когда оно необходимо (ч. 1 ст. 70 ЖК РФ); постоянное совместное проживание в жилом помещении с нанимателем, ведение с ним общего хозяйства, наличие между ними семейных отношений, а также доказательства оплаты коммунальных услуг и несения расходов по содержанию жилья. Показания свидетелей – соседей, подтверждающих факт постоянного проживания в жилом помещении в течение многих лет лица, который заявляет требование о признании вселения в качестве члена семьи нанимателя, не могут достоверно и в достаточной степени подтвердить указанные исковые требования. Таким образом, суд не может признать единственным и достаточным основанием для приобретения права на жилое помещение факт проживания лица в каком-либо жилом помещении, так как для вселения лица в качестве члена семьи необходимо волеизъявление нанимателя (согласие членов семьи, а в определенных случаях и наймодателя) и наделение указанным правом [1].

При выселении из жилого помещения в связи с принятием решения о сносе жилого дома, необходимо учитывать, что предоставляемое взамен жилье должно быть благоустроенным в соответствии с условиями данного населенного пункта, находится в его границах, а также быть равнозначным по общей площади ранее занимаемому. При этом если семья до выселения занимала квартиру или не менее чем две комнаты, то она вправе получить квартиру либо жилое помещение, состоящее из того же числа комнат в коммунальной квартире (ч. 1 и 2 ст.89 ЖК РФ). Таким образом, предоставление иного помещения в данном случае носит компенсационный характер, соответственно законом гарантируются те же условия проживания, которые не могут быть ухудшены по сравнению с прежними [2]. Поэтому при принятии решения о предоставлении иного благоустроенного жилого помещения в рассматриваемой ситуации суд должен руководствоваться положением о том, что новое жилье должно соответствовать не только по площади ранее занимаемому помещению, но и по количеству комнат.

В заключение необходимо отметить, что споры о выселении достаточно распространены. Это связано, прежде всего, с социальной и экономической значимостью жилья для граждан, а также сложностью регулирования жилищных отношений в рассматриваемой области. В связи с этим в рамках данной статьи не представляется возможным проанализировать все аспекты разрешения споров о выселении, которые имеют не только теоретическое, но и прикладное значение для правоприменительной практики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Решение № 2-5731/2017 2-810/2018 2-810/2018 (2-5731/2017;) ~ М-4567/2017 М-4567/2017 от 11 июля 2018 г. по делу № 2-5731/2017 // URL: http://sudact.ru (lata обращения: 13.02.2019г.)

2. Решение № 2-2818/2018 2-2818/2018~М-2583/2018 М-2583/2018 от 25 июля 2018 г. по делу № 2-2818/2018 // URL: http://sudact.ru (Дата обращения: 13.02.2019г.)

УДК 332.834.1

ДОСТУПНОСТЬ ЖИЛЬЯ ДЛЯ МОЛОДОЙ СЕМЬИ

THE AVAILABILITY OF HOUSING FOR YOUNG FAMILIES

Крылова Людмила Сергеевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: l.s.krilova@rucoop.ru

Krylova Lyudmila
Saransk cooperative Institute (branch) of the Russian University of cooperation

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные проблемы реализации прав на жилое помещение, приобретение жилья молодыми семьями по региональной программе, доступность приобретения жилья, категории

граждан, претендующих на получение субсидии для улучшения жилищных условий.

Ключевые слова: молодая семья, жилищная программа, субсидия, строительство жилья, жилищные проблемы.

Abstract

This article discusses the main problems of realization of the rights to housing, the acquisition of housing by young families under the regional program, the availability of housing, the category of citizens applying for subsidies to improve housing conditions.

Keywords: young family, housing program, subsidy, housing construction, housing problems.

Современные условия диктуют стремительное развитие ипотечного жилищного кредитования, что уже становится общенациональным вопросом. Особо остро эта проблема стоит перед молодыми семьями. «Молодая семья»- семья, состоящая в первом зарегистрированном браке. По результатам социологических опросов причинами отказа от рождения детей в молодых семьях является отсутствие перспективы на приобретение жилья. Важнейшим направлением жилищной политики является поддержка молодых семей в улучшении жилищных условий. Ведь именно оказании помощи в решении жилищной проблемы дает основу стабильной жизни семьи, формирует активный экономический слой населения, тем самым улучшая демографическую ситуацию в городе. Право на жилище установлено статьей 40 Конституцией Российской Федерации и именно органы государственной власти и органы местного самоуправления поощряют жилищное строительство, создают условия для осуществления права на жилище [1].

Доступное жилье на сегодняшней день означает возможность приобретения жилья потребителем. Известно, что основное влияние на доступность жилья оказывают следующие факторы: стоимость жилья; стоимость ипотечного кредита (процентная ставка) и другие условия ипотечного кредитования; совокупный доход домохозяйства, а также величина налога на недвижимость, уровень оплаты за жилищно-коммунальные услуги и т.д. В соответствии с общероссийскими мерами поддержки молодых семей, федеральное

правительство в значительной степени помогает им преодолеть одну из самых серьезных проблем – жилищную.

Воплощается в жизнь это путем предоставления семьям, которые зарегистрированы на территории субъектов Российской Федерации, целевой денежной субсидии, которая может быть ими направлена исключительно на покупку или постройку собственного жилья. Причем, поддержка может оказываться таким молодым парам, в которых хотя бы одни является гражданином России. Адресность предоставляемой субсидии молодым семьям будет явятся самой ощутимой помощью. Выделенные средства должны использоваться для решения именно жилищного вопроса, в таком случае требуется достаточно жесткий мониторинг со стороны государства. Ведь именно государству выгодно обеспечивать семьи доступным жильем. Избавление от многолетней ипотеки дает положительный результат на уровне жизни граждан [2].

Молодая семья, получившая субсидию в рамках данной программы, может вложить эти средства в долевое строительство, то есть возведение многоквартирного дома финансами бушующих жильцов. Преимуществом в данном случае будет являться его более дешёвая стоимость, в результате чего происходит экономия финансов, есть возможность рассрочку платежа от застройщика. По решению многих поставленных задач в строительстве жилья Мордовия находится в числе лидеров Приволжского федерального округа.

В 2011 году правительством РФ была утверждена федеральная целевая программа «Жилище», в рамках которой семьи могли получить государственную поддержку при покупке жилья. Позднее в 2015 году была утверждена государственная жилищная программа «Молодая семья», которая и продолжает действовать и на сегодняшний день в Республики Мордовия в рамках подпрограммы «Обеспечения жильем молодых семей» Республиканская целевая программа «Жилище». Период реализации жилищной программы «Молодая семья» продлен до 2020 года.

Механизм программы по обеспечению жилым помещением молодых семей предусматривает оказание поддержки путём предоставления безвозмездной субсидии. Размер её величины соответствует нормативам

стоимости одного квадратного метра жилой площади. По городскому округу Саранск стоимость на первый квартал 2019 года установлена в размере 37 404 рублей. Программа не только повышает доступность приобретение жилого помещения, но и позволяет более эффективно использовать бюджетные средства.

Цели программы состоят в предоставлении доступного жилья, увеличении объемов строительства на территории Республики Мордовия, а также социальная поддержка граждан. Целевые субсидии в проекте «Молодая семья» в 2019 году составляют 30-35% от стоимости покупаемого жилья.

Молодым семьям, участвующим в программе, из регионального бюджета предусмотрена дополнительная социальная выплата в размере 5% средней стоимости жилья при рождении (усыновлении) первого ребенка для погашения части займа, кредита, а многодетным семьям данная социальная выплата составляет 10%. В общей сложности семье, состоящей из трех человек, на приобретение жилой площади 54,2 квадратных метров предоставляется 583,915 рублей.

Обязательным условием вступления в программу является постоянное проживание, официальная регистрация на территории Федерального округа Мордовии. Еще одними из немаловажных условий является и тот факт, что супруги не владеют отдельными, пригодными для проживания жилыми помещениями, либо их жильё имеет статус «ветхого» или «аварийного», жилье не соответствует социальным нормам, в таком случае такие семьи имеют право стать участниками программы «Молодая семья».

Важной особенностью данной программы является то, что реализация федерального проекта «Жилище» подпрограммой которого является «Молодая семья» возможна через продажу квартирного фонда в новостройках либо это может быть долевое строительство. Таким образом приобретение квартиры у частного лица не допускается в рамках данной программы. В программе также могут участвовать бездетные пары, неполные ячейки общества, где один родитель самостоятельно воспитывает. Также заявитель должен располагать достаточными средствами на приобретение жилой площади с учетом субсидии.

Программа имеет определённые плюсы и минусы. Плюсами программы является то, что первоначальный внос по ипотечному

кредитованию составляет 10 %, производится перерасчет при рождении ребенка, тем самым снизив ежемесячную плату. К минусам можно отнести и тот факт, что субсидия не превышает двух миллионов рублей, под программу возводят конкретные жилые дома, исключается покупка вторичного жилья.

Разумеется, в строительстве доступного жилья ещё остаются нерешенные задачи, однако благодаря активному участию в федеральных целевых программах, направленных на улучшение жилищных условий региона ощутили местные жители. В Мордовии программа реализуется на высоком уровне и занимает 4 место среди регионов России и на сегодняшней день является достаточно востребована в Мордовии, ей уже воспользовались 2900 семей и продление проекта региональной поддержки только способствует к улучшению жилищных условий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации: принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. // СЗ РФ. 2014. №31. Ст. 4398.

2 Басова С. А., Киященко А. С. Актуальные вопросы региональной программы жилье для молодой семьи // Весник современных исследований. 2018. № 5.2 (20). С. 49-52.

УДК 347.626

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ БРАКА В ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ (НА ПРИМЕРЕ ИТАЛИИ)

LEGAL REGULATION OF MARRIAGE IN WESTERN EUROPEAN COUNTRIES (FOR EXAMPLE ITALY)

Минеева Ирина Николаевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Mineeva Irina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Данная научная статья посвящена анализу правового регулирования брачно-семейных правоотношений в западноевропейских странах (на примере Италии). В работе подробно рассматриваются особенности процедуры заключения брака, названы и охарактеризованы документы, необходимые для заключения брака как между гражданами Италии, так и между лицами, один из которых не является резидентом государства. Особое внимание было уделено специфике брачно-семейных правоотношений с иностранным элементом на территории исследуемого государства.

Ключевые слова: брачно-семейные правоотношения, регистрация брака, церковный брак, семейные отношения с иностранным элементом.

Abstract

This scientific article is devoted to the analysis of legal regulation of marriage and family relations in Western European countries (on the example of Italy). The paper discusses in detail the features of the procedure of marriage, named and characterized the documents necessary for marriage both between Italian citizens and between persons, one of whom is not a resident of the state. Special attention was paid to the specifics of marriage and family relations with a foreign element in the territory of the studied state.

Keywords: marriage and family relations, registration of marriage, Church marriage, family relations with a foreign element.

Заключение брака в Италии осуществляется в соответствии с положениями раздела VI Codice civile (Гражданского кодекса Италии от 16 марта 1942 г. № 262, CC) [1], согласно которым браком признается добровольный союз двух лиц, отвечающих установленным законом условиям и зарегистрировавших свои отношения в установленном порядке.

В число условий для заключения брака, согласно ст.ст. 84-92 CC, входят брачный возраст, дееспособность, отсутствие родства или акта усыновления между брачующимися, отсутствие других действующих

браков и прочие стандартные условия. Но для иностранца, желающего заключить брак с итальянцем, будут применяться условия супружества, установленные законодательством страны его гражданской принадлежности (личным законом), т.е. россияне должны соответствовать условиям, установленным Семейным кодексом РФ [2],что подтверждается документально (ст. 116 СС).

Вторая важная особенность – необходимость предварительной публикации сведений о браке (Pubblicazione). В соответствии со ст.ст. 93, 96 СС, не менее чем за 4 дня до бракосочетания будущие супруги должны подать регистратору актов гражданского состояния запрос на публикацию сведений о браке. Такая публикация будет содержать: имена брачующихся; даты их рождения; место жительства; профессию и прочие индивидуальные данные и будет опубликована на сайте муниципалитета по месту жительства каждого супруга [3, с. 191].

Благодаря ей лица, которым известно о существующих препятствиях для заключения брака, могут заявить о них регистратору. За такую публикацию взимается сбор в размере 16 евро. Только после прохождения указанного срока регистрация брака допустима.

Процедуру официальной регистрации брака проводит регистратор актов гражданского состояния (Ufficiale dello stato civile), действующий при местном муниципалитете. Это может быть мэр или заместитель мэра, муниципальный советник, секретарь мэрии или иное уполномоченное должностное лицо. Важное условие – подача заявления на бракосочетание осуществляется в той же префектуре или муниципалитете, где был подан запрос на публикацию сведений о браке (ст. 106 СС). При необходимости и по запросу будущих супругов проведение самой церемонии допустимо в ином муниципалитете. Однако этот вопрос все равно должен быть согласован с местным регистратором при подаче заявления.

Главный документ, который должен представить россиянин для заключения брака в Италии, – это Nulla Osta, т.е. документ, подтверждающий отсутствие препятствий для заключения россиянином брака в соответствии с российским законодательством. Он доказывает, что лицо достигло брачного возраста, является дееспособным, не имеет иных заключенных браков и отвечает

остальным требованиям закона. Запросить Nulla Osta можно в российском консульстве. Документ выдается в тот же день, при этом уплачивается сбор в размере 32 евро.

Потребуются и другие документы, в частности: совместное заявление брачующихся; документы, удостоверяющие личность будущих супругов (для россиян – загранпаспорт); карточка ВНЖ (при наличии); личное заявление о семейном положении и месте жительства (autocertificazione) для владельцев ВНЖ; свидетельство о рождении; другие документы по требованию регистратора [3, с. 193].

Все документы русских брачующихся должны быть переведены на итальянский язык и апостилированы (апостиль представляет собой штамп, проставляемый на официальных документах с целью освобождения последних от необходимости дипломатической или консульской легализации) [4, с. 32]. Документы могут быть поданы как женихом, так и невестой, и даже третьими лицами (по доверенности).

Для некоторых пар итальянское законодательство предусматривает особенности процедуры. Например, лицам, уже состоящим в браке, мало просто представить копию свидетельства о разводе. Согласно ст. 89 СС, женщина не может заключить следующий брак до истечения 300 дней с момента расторжения прошлого. Чтобы выйти замуж за итальянца до истечения этого срока, должно быть получено разрешение прокурора, которое выдается при условии, что женщина представит справку об отсутствии беременности либо если будет доказано, что последние 300 дней она не проживала совместно с бывшим супругом.

Аналогичный порядок предусмотрен и в случае смерти бывшего супруга: помимо свидетельства о смерти необходимо представить разрешение прокурора. Оно не требуется, если с момента окончания брака прошло 300 дней.

Специальное разрешение потребуется и для вступления в брак с несовершеннолетним лицом. Согласно ст. 84 СС, при наличии уважительных причин суд вправе выдать разрешение для замужества/женитьбы лицу, достигшему 16 лет. При этом учитывается мнение родителей несовершеннолетнего, мнение

прокурора, а также устанавливается психофизическая зрелость такого лица.

В соответствии со ст. 107 CC, церемония бракосочетания проходит в специальном публичном помещении при местном муниципалитете. В исключительных случаях, если в силу объективных обстоятельств один из брачующихся не может присутствовать в местном муниципалитете, церемония может быть проведена в ином месте.

Обязательным требованием является присутствие двух (четырех, в случае регистрации за приделами мэрии) свидетелей со стороны жениха и невесты. Если иностранец не понимает итальянского языка, регистратор назначает для него переводчика.

В присутствии свидетелей и переводчика регистратор зачитывает брачующимся выдержки из Codice civile о правах и обязанностях супругов, о месте их совместного проживания, обязанностях в отношении общих детей и т.д. После этого регистратор получает от супругов взаимное согласие на вступление в брак и с этого момента объявляет их союз свершившимся. Далее регистратор должен выяснить, какой режим супружеского имущества выбрали супруги (если они не определились, устанавливается режим совместного имущества) и необходимо ли признание детей, рожденных вне брака, их общими детьми. По завершении процедуры супругам выдается свидетельство о браке – certificato di matrimonio. Оно подписывается не только регистратором, но и самими супругами, которые обязаны предварительно ознакомиться с его содержанием.

В соответствии со ст. 102 CC, родители, опекуны, законные супруги лиц, вступающих в брак, а также прокурор, при наличии причин, препятствующих его заключению, должны заявить об этом. В таком случае в регистрации будет отказано.

Описанная выше процедура называется официальным, гражданским браком (Il matrimonio civile). Наряду с ним, согласно ст.ст. 82–83 CC, государством признается церковный, религиозный брак (Il matrimonio religioso). Он влечет те же правовые последствия, что и гражданский, но при этом имеет некоторые особенности.

Итальянские законы различают католический и некатолический церковные брак и их правовое положение отличается. Так, признание католического брака обусловлено Конкордатом от 1929 г., заключенного между Италией и Святейшим престолом (Concordato lateranense). Такой брак допустим только в случае, если один из супругов является прихожанином католической церкви.

Кроме того, еще до свадьбы пара, желающая заключить католический брак, должна пройти так называемый добрачный курс (Il corso prematrimoniale) длительностью в 2–3 месяца, по результатам которого они получают от священника свидетельство и разрешение на заключение брака.

Проводить церемонию допустимо в любом выбранном женихом и невестой приходе. Помимо стандартных гражданских документов, пара представляет священнику: свидетельство о крещении; сертификат о прохождении добрачного курса; сертификат о «свободном церковном статусе» (Stato libero ecclesiastico), подтверждающий, что лицо ранее не вступало в религиозный брак; «церковный клиренс» – документ, разрешающий проведение церемонии в ином приходе, за пределами муниципалитета проживания будущих супругов [3, с. 194].

После подготовки всех документов священник изучает ситуацию на отсутствие препятствий для супружества, проводит беседу с парой и направляет просьбу о публикации в местный муниципалитет, а также публикует информацию о супругах на информационном ресурсе местного прихода. Сама свадьба возможна через 8 дней после публикации сведений о предстоящей церемонии бракосочетания.

Церемония проходит по каноническим правилам католической церкви и предполагает обоюдное согласие супругов, участие свидетелей, а также зачитывание супругам их прав и обязанностей. Супругам выдается свидетельство о браке, копия которого в течение 5 дней направляется священником в муниципалитет.

Наряду с католическими государство признает и некатолические церковные союзы, совершенные перед священниками иных конфессий. Но, в отличие от католического, такой брак совершается в соответствии с требованиями гражданского законодательства (ст. 83 СС). По сути эта некая форма гражданского брака, а сам священник выступает как делегат регистратора актов гражданского состояния.

Заключение брака в Италии возможно не только для тех, кто проживает в стране, или тех, чей супруг итальянец. Известная своим неповторимым колоритом и романтикой, она привлекает и пары, постоянно проживающие в России. В Италии они могут заключить как официальный союз в мэрии по месту пребывания, так и символический брак, состоящий в красивой церемонии без официальной регистрации.

Чтобы избавить молодых от лишних хлопот, российские wedding-агенства организуют для брачующихся специальные свадебные туры в Италию. В зависимости от возможностей и желания паре могут организовать пышную свадебную церемонию с множеством гостей и официальной регистрацией, например, в римской мэрии, либо скромную символическую церемонию на берегу Средиземного моря.

Бюджет такого мероприятия стартует от 1,5–2 тыс. евро на двоих с проживанием. Стоимость растет пропорционально количеству гостей, которых молодые желают пригласить.

Если вступить в брак с гражданином/гражданской Италии, согласно ст. 158 СК РФ, то такой брак будет признан не только в Италии, но и в России. Для этого необходимо наличие в совокупности двух главных условия – соблюдение итальянских законов и отсутствие препятствий, предусмотренных ст. 14 СК РФ.

Такое признание, однако, не происходит автоматически. Выданное в Италии свидетельство о браке должно быть переведено на русский язык и апостилировано в компетентных итальянских органах, в том числе в итальянском консульстве в Российской Федерации. После этого россиянин может прийти в российский ЗАГС и, представив указанные документы, внести запись о браке в свой внутренний паспорт.

Учитывая все сказанное, брак с гражданином Италии имеет множество преимуществ и недостатков. К плюсам можно отнести: право на получение ВНЖ и итальянского гражданства; возможность легализации брака в Российской Федерации; высокий уровень жизни в Италии; право на проживание в стране даже после развода; получение итальянского гражданства общими детьми.

К недостаткам традиционно относят: ментальные, религиозные и культурные различия с итальянцами; необходимость легализации

и перевода документов перед заключением брака; часто – финансовую зависимость от итальянского супруга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Италии от 16 марта 1942 г. № 262 [Электронный ресурс]. URL: ex-jure.ru/law/news.php? (дата обращения 24.03.2019 г.).

2. Семейный кодекс Российской Федерации: федер. закон: [от 29 декабря 1995 г. № 223 – ФЗ: в ред. от 18 марта 2019 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 1. Ст. 16.

3. Жила Е. А. Анализ семейного законодательства западноевропейских стран // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. № 6. С. 189–184.

4. Минеева И. Н. Актуальные вопросы легализации иностранных документов в международном частном праве: правовая сущность, процедура оформления // IV Юридические чтения: материалы Национальной науч.-практ. конф.; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск, 2019. С. 32–35.

УДК 369.54

К ВОПРОСУ О РЕФОРМАХ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН В РОССИИ

THE QUESTION OF THE REFORM OF THE PENSION SYSTEM OF RUSSIA

Моисеева Елена Николаевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: e.n.moiseeva@rucoop.ru

Moiseeva Elena

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье анализируется пенсионные реформы, проводимые в постсоветской России и их основные результаты.

Ключевые слова: пенсия, пенсионная система, пенсионная реформа, пенсионный возраст, страховая пенсия, накопительная пенсия.

Abstract

The article analyzes the pension reforms carried out in post-Soviet Russia and their main results.

Key words: pension, pension system, pension reform, pension age, insurance pension, funded pension.

Перешагнув порог тысячелетий, Россия пережила уже три пенсионные реформы (2001, 2013 и 2018 гг.). После распада СССР и краха социалистической модели развития страны стало невозможным сохранение прежней бюджетной системы пенсионного обеспечения и возникла необходимость проведения первой пенсионной реформы в постсоветском пространстве. Она началась в марте 2001 года с создания Национального совета по пенсионной реформе при Президенте РФ. А уже 15–16 декабря 2001 г. были приняты Федеральные законы № 166 и № 167 соответственно «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» и «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации». Таким образом, пенсионная реформа 2001 г., в зависимости от источника финансирования, разделила все пенсии на трудовые и государственные, предполагая их дальнейшее долгое существование. Трудовая пенсия складывалась из трех частей: базовой, страховой и накопительной. Базовая часть предоставлялась работнику государством, страховая и накопительная формировались из страховых взносов, учтенных на индивидуальном лицевом счете в Пенсионном фонде. Что касается накопительной части, то право на ее формирования получили только граждане моложе 1967 года рождения.

Впервые граждане России получили возможность самосто-ятельно распоряжаться своими пенсионными накоплениями путем перечисления их

в государственный или негосударственный пенсионный фонды. Однако существенного перетока накопительных средств в негосударственные пенсионные фонды не произошло из-за слабой информированности и инертности граждан, а также возможностью оставаться в госкомпании по умолчанию.

Кризис 2008 года привел к дальнейшему снижению наполняемости пенсионного бюджета. В результате, в феврале 2009 года Счетная палата пришла к выводу о невозможности обеспечить финансовую устойчивость бюджета ПФР в среднесрочной перспективе. Для решения накопившихся проблем в сфере пенсионной системы 25 декабря 2012 г. распоряжением Правительства РФ № 2425-р была утверждена Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации. Реализация Стратегии началась в 2013 г. с принятия законов о новом порядке формирования пенсионных прав граждан и назначения пенсии. Законы «О страховых пенсиях в Российской Федерации» и «О накопительной пенсии», вступившие в силу с 1 января 2015 г, составили основу очередной пенсионной реформы.

Таким образом, пенсионная реформа 2013 года еще более усилила страховую природу пенсий и разделила их на страховые и накопительные. С 1 января 2015 года понятие «трудовые пенсии» утратило свое значение и на смену ему пришло понятие «страховые пенсии».

Страховая пенсия является основной, ее назначение и выплата производится независимо от назначения и выплаты накопительной пенсии.

Имеющие право на накопительную пенсию, граждане моложе 1967 года рождения получили право сделать выбор: с 2015 года отказаться от нее (при этом накопления, сделанные до 2014 года, остаются и входят в будущую пенсию) или сохранить. При отказе от накопительной пенсии (если работник не менял тариф формирования накопительной части пенсии с 2014 года) из 22 % страховых взносов, поступающих в Пенсионный фонд РФ, 16 % направляются на страховую пенсию, а 6 % – на выплату страховых пенсий действующим пенсионерам. Если работник изъявил желание формировать накопительную пенсию, то 10 % из 16 % идут на

формирование страховой пенсии, а 6 % – на накопительный счет в государственном или негосударственном пенсионном фонде.

Главная особенность страховой пенсии 2015 г. в том, что право на ее назначение учитывается не в рублях страховых взносов, накопленных работником, а в баллах, которые начисляются ежегодно. Вместо индивидуального лицевого счета работника введено понятие индивидуального пенсионного коэффициента (ИПК).

Пенсионная реформа 2013 года сохраняет за государством обязанность выплаты пенсий гражданам, не имеющим страхового стажа по объективным причинам. Такие пенсии называются пенсиями по государственному пенсионному обеспечению, включая социальные пенсии.

Однако, реформа 2013–2015 гг. не позволила вывести пенсионную систему России на качественно новый уровень и обеспечить ее автономность от государственного бюджета. В условиях роста продолжительности жизни и сокращения доли трудоспособного населения, наблюдающихся в последнее время в России, неизбежны проблемы финансирования пенсионных систем, поскольку наполняемость пенсионных фондов происходит за счет отчислений граждан с заработной платы. Доля пенсионеров превышает количество работающих, создавая нагрузку на них. Это может привести к разбалансировке пенсионной системы – вплоть до того, что государство не сможет исполнять свои социальные обязательства. Другими словами, денежных средств, отчисляемых работающими гражданами в ПФР не достаточно для выплаты пенсий в стране. В связи с этим снова назрела необходимость очередной пенсионной реформы. Существуют различные варианты повышения эффективности функционирования пенсионной системы, однако Российская Федерация пошла по пути увеличения пенсионного возраста. До 2019 г. в стране действовали возрастные рамки выхода на пенсию, утвержденные в 1956 году.

3 октября 2018 г. Президент РФ В.В. Путин подписал федеральный закон о повышении пенсионного возраста. Таким образом, пенсионный возраст женщин с 1 января 2019 г. был повышен на 5 лет, а не на 8, как планировалось изначально Правительством РФ. Женщины будут

выходить на пенсию в 60 лет, мужчины – в 65 лет, то есть также на пять лет позже, чем было.

Предложенные в пенсионной реформе изменения позволят Правительству в ближайшие шесть лет увеличивать размер пенсии на тысячу рублей в год. В результате в 2024 году средняя пенсия вырастет с нынешних 14,1 тысячи рублей до 20 тысяч рублей.

По словам Президента, главная цель пенсионной реформы – обеспечить устойчивость и финансовую стабильность пенсионной системы на долгие годы вперед.

Однако, повышение пенсионного возраста для мужчин является сомнительным, так как возраст выхода на пенсию для них равен средней продолжительности их жизни. Таким образом, граждане РФ фактически не смогут реализовать свое конституционное право на пенсию, просто не дожив до нее, и не воспользуются теми отчислениями, которые они осуществляли в течение жизни в Пенсионный Фонд России. В этой ситуации страховые взносы в ПФР меняют свою сущность и превращаются в налог.

В завершении следует сказать, что пенсионная реформа 2018 г. не окончательна. Пенсионный фонд РФ подготовил очередной документ, в котором обозначены основные тенденции изменений пенсионной системы в 2019 году.

Таким образом, регулярное проведение реформ пенсионной системы свидетельствует о недостаточной продуманности и разработке принимаемых мер. Одной из причин неэффективности управленческих решений в данной сфере является значительная зависимость пенсионной системы от уровня экономического развития страны. Концепции и программы реформирования пенсионной системы регулярно подгонялись к текущей экономической обстановке и не предусматривали долгосрочного видения перспектив строительства ее стабильного функционирования, учитывающего особенности исторического и социально-экономического развития России.

УДК 347.453

ОСНОВАНИЯ КЛАССИФИКАЦИИ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА

THE GROUNDS OF CLASSIFICATION OF LEASES THE VEHICLE

Панфилов Михаил Анатольевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: mpanfilov@rucoop.ru

Panfilov Mikhail
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье анализируются актуальные проблемы научной классификации договоров аренды транспортного средства, определяются основания классификации, позволяющие отграничивать отдельные разновидности договоров.

Ключевые слова: классификация, договор аренды транспортного средства, бербоут-чартер, тайм-чартер, фрахтование.

Abstract

The article analyzes the current problems of scientific classification of vehicle rental contracts, determines the basis of classification, allowing to distinguish certain types of contracts.

Keywords: classification, vehicle rental agreement, bareboat Charter, time Charter, chartering.

В цивилистической доктрине не выработано единого подхода к трактовке правовой природы договора аренды транспортного средства. Единый взгляд на дефиницию указанного договора также отсутствует. При этом по вопросу о видах анализируемого договора, критериях типологизации, существует относительно единый подход, согласно которому в качестве основного принципа для выделения видов данного договора выступает предоставление или не предоставление дополнительных услуг. Данные дополнительные услуги связаны с

технической эксплуатацией транспортного средства, а также с управлением им.

Указанное основание позволяет выделять договор аренды транспортного средства: с экипажем и без экипажа.

Указанный критерий классификации выступает, как полагает большинство исследователей, основным. За исключением указанного критерия, какие-либо основания для классификации анализируемого договора в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее – ГК РФ) не закреплены.

Анализируемые договоры могут быть классифицированы также с точки зрения вида транспорта, который передается в аренду.

По данному критерию возможно выделение следующих договоров:

- аренды средств железнодорожного транспорта, в частности, аренды вагона;
- аренды воздушного судна;
- аренды морского судна, подразделяемого на договоры:
- аренды морского судна на время;
- аренды морского судна без экипажа.

Арендные отношения урегулированы в первую очередь главой 34 ГК РФ, в содержании которой есть как общие положения об аренде, так и нормы, посвященные отдельным видам договора аренды [1, с. 33].

Положения, регламентирующие договоры, классифицированные в соответствии с представленным выше критерием, содержатся, наряду с ГК РФ, и в специальном законодательстве.

К примеру, бербоут- и тайм-чартер регламентированы десятой и одиннадцатой главами Кодекса торгового мореплавания РФ (далее – КТМ РФ).

В торговом мореплавании распространены договоры фрахтования на время морских судов – бербоут- и тайм-чартер. Первый предполагает аренду (фрахтование) морского судна без экипажа, второй – аренду на время.

Положения, регламентирующие данные договоры, представлены в КТМ РФ, в главах десятой и одиннадцатой, что позволяет отметить значимость указанных договоров в качестве отдельных

разновидностей договора аренды транспортного средства. Правовая природа бербоут- и тайм-чартера позволяет отметить их отличие от договора, на основании которого осуществляется морская перевозка.

Арендная плата при передаче в аренду морского судна носит наименование «фрахт». Согласно статье 198 КТМ РФ, в соответствии с договором фрахтования судна на время лицо, владеющее судном, принимает обязанность за фрахт, произвести предоставление судна стороне второй стороне договора на условиях пользования.

Согласно статье 211 КТМ РФ, бербоут-чартер предполагает принятие лицом, владеющим судном, обязанности предоставления фрахтователю судна за фрахт на условиях пользования и владения. Особенность данного договора состоит в том, что судно передается без экипажа, и без снаряжения. Фрахтователь берез в аренду судно, чтобы реализовывать те или иные цели, связанные с торговым мореплаванием.

Критерием дифференциации указанных договоров - бербоут- и тайм-чартера - является предмет договора.

В случае бербоут-чартера фрахтователь получает судно на условиях владения и пользования, тогда как в случае тайм-чартера фрахтователь получает его на условиях владения.

Передача судна на условиях бербоут-чартера предполагает отсутствие экипажа и снаряжения. В случае тайм-чартера на судне присутствует экипаж.

Экипаж управляет морским судном. Также он оказывает услуги, связанные с технической эксплуатацией.

В соответствии с общим правилом право фрахтователя на реализацию правомочий пользования и владения – в случае бербоут-чартера, пользования – в случае тайм-чартера дополняется правом арендатора на то, чтобы самостоятельно передавать судно в аренду. Соответствующие договоры имеют наименования суббербоут- и субтайм-чартера.

В случае тайм-чартера, предусмотренным целям и условиям, должно соответствовать не только использование судна, но и пользование услугами, предоставляемыми экипажем. В случае бербоут-чартера фрахтователь должен эксплуатировать судно согласно условиям, зафиксированным в договоре.

Также он должен страховать судно и собственную ответственность.

Аналогично тайм-чартеру, фрахтователь несет обязанность уплачивать сборы, которые взимаются с судна.

В статье 104 Воздушном кодекса РФ (далее – ВК). В качестве единого договора предусмотрены фактически различные договоры.

Так, установлено, что в соответствии с договором фрахтования воздушного судна одна сторона предоставляет воздушное судно второй стороне, которая берет это воздушное судно в аренду за плату для того, чтобы выполнить рейс (рейсы). Данный договор подпадает под признаки договора аренды транспортного средства, регламентированный статьей 632 ГК РФ.

На практике постоянно возникают проблемы при заключении договора аренды транспортных средств с предоставлением услуги по управлению и эксплуатации. Причем, по мнению бизнес-сообщества, данная проблема вполне решаема [2, с. 21]. Как правило, арендатору необходимы услуги по технической эксплуатации или наоборот. Независимо от вида транспортного средства, сторона обязана предоставить исправный транспорт в установленные сроки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Громова Т. Н., Ткачук О. В. Содержание и исполнение договора аренды // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы Международной научно-практической конференции / [редкол.: Б. Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.]; Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2017. С. 386–388.

2. Громова Т. Н., Ткачук О. В. Проблемные аспекты российского законодательства в сфере лизинга // Юридические чтения : материалы заоч. науч.-практ. конф. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. С. 20–22.

УДК 331.108.3

ОСОБЕННОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СРОКА ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ

PECULIARITIES OF TESTING THE TEST TIME FOR THE RECEPTION OF A JOB

Прокина Екатерина Васильевна
Саранский Кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: prokina-ekaterina@mail.ru

Prokina Ekaterina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В данной статье рассматриваются категории работников, на которых не распространяется испытательный срок при приеме на работу. Особенности оформления испытательного срока в трудовом договоре. Рассматриваются основные нарушения, допускаемые работодателем при приеме на работу с испытательным сроком.

Ключевые слова: испытательный срок, продолжительность испытательного срока, ученический договор, трудовая инспекция.

Abstract

This article discusses the categories of workers who are not subject to probation when applying for a job. Features of registration of a trial period in the employment contract. The main violations allowed by the employer when applying for work with a probation period are considered.

Keywords: probation, duration of probation, student agreement, labor inspection

В Трудовом кодексе две короткие статьи по испытательному сроку. Вроде всё понятно: сотруднику дают три месяца, а если не подходит – увольняют за три дня. В реальности с испытательным сроком много тонкостей, а суд чаще всего встает на сторону сотрудника и присуждает компенсацию за моральный ущерб.

Рассмотрим категории граждан, на которых испытательный срок не распространяется. Понятие «испытательный срок» в трудовом кодексе нет, однако законодатель определил, что при заключении трудового договора в нем по соглашению сторон может быть предусмотрено условие об испытании работника в целях проверки его соответствия поручаемой работе [1, ст. 70].

Правила испытательного срока описаны в статье 70 Трудового кодекса. Она короткая, но в ней много нюансов. По закону есть сотрудники, которым нельзя назначать испытательный срок. Работникам, которые избираются по конкурсу. Такое бывает на госслужбе. Объявляют конкурс на должность, комиссия проводит собеседования и выбирает, кого назначить. Беременным женщинам. Если работодатель на собеседовании узнает, что женщина беременна, он не может отказать ей в работе только по этой причине. Об этом говорит статья 64 Трудового кодекса. По просьбе женщины работодатель должен написать объяснительную, почему не берет ее на работу. Причиной может быть, что квалификация не соответствует должности. Если женщина заподозрит, что ее не берут из–за беременности, а объяснительная – для вида, она может пойти в суд [2, с. 628].

Испытательный срок не назначается женщинам с детьми до полутора лет. По постановлению Пленума Верховного суда таким правом могут пользоваться и мужчины, которые воспитывают детей до полутора лет [3]. Кандидатам до 18 лет. Выпускникам вузов и колледжей, которые устраиваются на работу впервые в первый год после окончания учебы. Если девушка в июле закончила институт и получила диплом бухгалтера, а в сентябре пришла устраиваться в бухгалтерию, ее берут без испытательного срока. Сотрудникам на выборную должность. Например, если это депутат и его избирают голосованием.

При переводе от одного работодателя к другому. Например, два завода делают оборудование для нефтяных вышек. Сотрудник одного завода хочет повышения, но должности на своем заводе нет. Руководители заводов договариваются, и сотрудник уходит на повышение в другой завод и работает без испытательного срока.

По трудовым договорам на два месяца и меньше. Обычно это короткая сезонная работа и испытания там не нужны.

По ученическим договорам. Например, трамвайное депо не может нанять водителей трамваев с опытом. Тогда оно организует обучение людей без опыта и платит стипендию. После обучения водитель начинает работать без испытательного срока.

Если назначить испытательный срок работникам, он не будет действовать. Сотрудник может пожаловаться в трудовую инспекцию на работодателя за это, и тогда работодатель получит предупреждение или штраф. При первом нарушении штраф для компании – от 30 000 до 50 000 рублей, для руководителя и индивидуального предпринимателя – от 1000 до 5000 рублей.

Если сотрудник проходит испытательный срок, это условие должно быть прописано в договоре. Подходит такая формулировка: «Сотрудник начинает работу с испытательным сроком. Испытательный срок длится с 1 февраля по 30 апреля 2019 года».

В трудовом договоре должны быть условия, по которым понятно, справился сотрудник с испытанием или нет. Например: Антонина приходит работать кондитером. Ее возьмут на работу после испытательного срока, если она будет делать восемь из десяти тортов в неделю без брака.

В договоре у кондитера Антонины это может звучать так: «Сотрудник проходит испытательный срок, если выполняет условия, которые прописаны в трудовом договоре. По условиям испытательного срока сотрудник должен без брака делать восемьдесят процентов продукции в неделю. Брак определяется по нормативам и стандартам компании».

Иногда сотрудник приходит на работу, но договор с ним оформляют не сразу. Антонина приходит работать кондитером, а все бухгалтеры на конференции. Они приедут через три дня. Кондитер нужен срочно, потому что прошлый внезапно уволился. Руководитель говорит Антонине тут же приступать к работе.

По закону у работодателя есть три дня, чтобы оформить с Антониной трудовой договор. Чтобы у Антонины был испытательный срок, перед началом работы с ней нужно подписать дополнительное соглашение: «Условие об испытании включается в трудовой договор в момент его оформления, но не

позднее трех рабочих дней после того, как сотрудник фактически приступил к работе».

Иногда работодатели считают, что приказ о назначении на работу заменяет условия об испытательном сроке в договоре. Но это не так. Если в трудовом договоре об испытательном сроке ничего нет, а в приказе написано «Принят с испытательным сроком», считайте, что никакого испытательного срока нет.

Продолжительность испытательного зависит от должности работника: для рядовых сотрудников – три месяца; для руководителей и главных бухгалтеров, их заместителей, руководителей филиалов – до шести месяцев.

В испытательный срок не входят дни, когда сотрудник болел или официально отпрашивался. Эти дни прибавляются к общему сроку.

Если сотрудник прогулял, никак это не объяснил, его можно уволить. Но тут тоже работодателю надо быть аккуратным. В судебной практике есть случаи, когда сотрудник не ходил на работу без причины, а работодатель его увольнял. Потом выяснялось, что сотрудник болел, но без справки, а суд оказывался на стороне сотрудника и восстанавливал его в должности.

Сроки испытания фиксируют в трудовом договоре. Если работодатель не уволил сотрудника в конце испытательного срока и вообще забыл об этом, сотрудник начинает работать в компании, как и все остальные. Менять срок испытания на словах нельзя. Если в трудовом договоре срок испытания – два месяца, нельзя устно увеличить или уменьшить этот срок. Закончатся два месяца, и сотрудник может работать в штате, как все. Чтобы продлить испытательный срок, нужно заключить с сотрудником дополнительное соглашение к трудовому договору, с датой, подписью и печатью. Соглашение нужно оформить в двух экземплярах, его подписывает сотрудник и руководитель компании.

Иногда работодатели хотят сэкономить и платят сотруднику на испытательном сроке меньше, чем на такой же должности в штате. Если он прошел испытательный срок, зарплата повышается и появляются премии. Так у сотрудника и мотивация больше. Но по закону это нарушение.

У трудовой инспекции есть сервис «Онлайн–инспекция». Инспекция помогает разобраться в вопросах по Трудовому кодексу. Она разъяснила момент с зарплатами. По закону трудовые права работника на испытательном сроке и после него равны, они подчиняются одним и тем же законам и документам в компании. Поэтому зарплата у них должна быть одинаковой.

Руководитель может уволить сотрудника на испытательном сроке в любой момент. Нужно только сообщить ему об этом письменно за три дня. Существует три способа сообщить: передать уведомление и проект приказа об увольнении сотруднику под роспись; отправить ценным письмом с описью вложения по почте. Главное – сделать это заранее, чтобы сотрудник получил уведомление до конца испытательного срока. Этот способ подходит, если сотрудник работает удаленно; по электронной почте, если электронная почта сотрудника указана в реквизитах трудового договора, а в договоре есть условие: «Стороны договорились, что обмен документами по электронной почте имеет юридическую силу».

Работодатели допускают три серьезных нарушения при оформлении работника с испытательным сроком:

1) оформляют гражданско–правовой договор вместо трудового на время испытательного срока;
2) не оформляют испытательный срок;
3) оформляют срочный договор на время испытания.

По сути гражданско–правовой договор – это договор подряда или услуг. По нему исполнитель выполняет разовые работы для заказчика. В гражданском договоре не должно быть ничего, чтобы указывало на то, что сотрудник постоянно работает в компании. Проблема в том, что при проверке трудовая инспекция или суд могут переквалифицировать гражданский договор в трудовой. Об этом говорит Трудовой кодекс.

Не оформлять испытательный срок. Такое нарушение бывает даже в вакансиях. Работодатель пишет: «Принимаем на работу с оплачиваемым испытательным сроком. Оформление на работу после испытательного срока». Это грубое нарушение. Сотрудник в любой момент может пойти в трудовую инспекцию, показать

такую вакансию и рассказать, что его не оформили. Компанию ждет штраф.

Оформлять срочный трудовой договор на испытательный срок. Срочный трудовой договор – это тот, у которого есть срок. Обычные трудовые договоры бессрочные и действуют, пока сотрудник или работодатель не захотят его разорвать.

Если делать не по правилам, испытательный срок не помогает работодателю, а создает лишние проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трудовой кодекс Российской Федерации: федер. закон от 30.12.2001 № 197–ФЗ ; в ред. от 8 января 2019 г. // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 3.

2. Касьянов А. В., Филина Ф. Н. Постатейный комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации. М. : ИД «ГроссМедиа»; РОСБУХ, 2018. 1266 с.

3. О применении законодательства, регулирующего труд женщин, лиц с семейными обязанностями и несовершеннолетних: Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28.01.2014 № 1// Российская газета. 2014. № 6299 (27).

УДК 332.872.3

УПРОЩЕННАЯ ПРОЦЕДУРА ВЗЫСКАНИЯ ДОЛГОВ

SIMPLIFIED PROCEDURE OF DEBT COLLECTION

Учайкина Наталья Юрьевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: natanayka@mail.ru

Кандрина Елена Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: gromkina@mail.ru

Uchaykina Natalya

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Kandrina Elena
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье анализируется новый закон, внесший изменения в исполнительное производство. Определяются плюсы и минусы введения его в действие. Выявляются проблемы, с которыми сталкивается государство, юридические и физические лица при взыскании долгов.

Ключевые слова: исполнительное производство, взыскание долгов, судебный приказ, закон, должник.

Abstract

The article analyzes the new law that made changes in the enforcement proceedings. The pros and cons of its implementation are determined. The problems faced by the state, legal entities and individuals in debt collection are identified.

Keywords: enforcement proceedings, debt collection, court order, law, debtor.

Государство с каждым годом упрощает процедуру взыскания с граждан долгов. Если до этого должника должны были пригласить в суд повесткой, выслушать его доводы, определить порядок погашения задолженности, то начиная с 2017 года организации стало достаточно составить судебный приказ.

Судебный приказ составляется без судебного разбирательства с приглашением сторон – судья просто подписывает приказ и передает судебным приставам. Чтобы его оспорить, должнику дается 10 дней с момента вынесения. За это время должник может не узнать о существовании приказа. Узнает должник о приказе лишь после того, как ему не заплатят половину зарплаты или пенсии.

Но на этом постановлении законодатели решили не останавливаться. Первые изменения в упрощении процедуры взыскания долгов с граждан были внесены 27 декабря 2016 года, когда постановлением Пленума Верховного суда Российской Федерации № 62 «О некоторых вопросах применения судами положений Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации и Арбитражного процессуального кодекса Российской федерации о приказном производстве» [3] было разрешено взыскивать долги с граждан, минуя судебное разбирательство. Следующий этап изменений произошел накануне нового 2019 года. Госдума приняла, а Совет Федерации одобрил Федеральный закон от 27.12.2018 года №539-ФЗ «О внесении изменения в статью 9 Федерального закона «Об исполнительном производстве» [1]. Он разрешает взыскивать до 100 тыс. рублей долга, минуя уже не только судебное разбирательство, но и сам суд.

Теперь даже судебных приказов не нужно, чтобы направить должнику на работу требование о погашении долга, можно просто заверить его у нотариуса за 500 рублей. Работодатель обязан выплатить весь долг гражданина. Если последний с требованием не согласен, он должен идти в суд. Не исключено, что пока пройдет время, сумма у должника будет списана, и судиться ему уже придется за то, чтобы деньги ему вернули. Если смотреть на цифры, то такой закон – это необходимость. На сегодняшний день на исполнении в службе судебных приставов находится 4,5 миллиона дел с долгами от 25 до 100 тысяч рублей. А долги граждан за коммунальные услуги выросли до 1,4 трлн рублей. Но есть и оборотная сторона. От ошибок никто не застрахован. Бывали случаи, когда гражданам приходили счета за несуществующее или уже проданное имущество.

К сожалению, в законе нет четкого механизма проверки действительности исполнительных документов. С введением всего нового в законодательстве очень часты факты мошенничества, когда работодателю принесут фальшивые документы и заставят взыскать задолженность с работника.

В вопросе неисполнения поступившего решения или исполнительного документа работодатель несколько ущемлён в

правах. Потому, что не исполнить поступивший документ он не может. Поэтому работодателю придется проверить и исполнить документ, не дожидаясь каких-то санкций в отношении себя.

Когда речь идёт о судебном производстве, то, и у взыскателя, и у должника есть возможность предъявить свои доказательства, и неизвестно установит ли суд факт долга. С нотариусом всё упрощается. Но упрощается односторонне – только для взыскателя.

Понятно, когда за жилищно-коммунальные услуги не платят малоимущие люди. Один месяц пропустили, второй, накапливается долг, и он становится неподъемным. Но есть и те, кто имеет средства, но не хочет платить. Среди неплательщиков много вполне обеспеченных людей, которые просто складывают квитанции, откладывая оплату на потом. Плохо к дисциплине приучена молодежь, часто не платят покупатели жилья в новостройках, если они еще не въехали в квартиру или собираются её продать. Есть те, кто не платит из принципа, в том числе люди состоятельные, но есть и те, кто недоволен качеством услуг. Мы имеем практику произвола в отношении граждан по жилищно-коммунальным услугам, когда в судебно-приказном порядке списываются средства у людей без мотивировки, без вызова в суд и заслушивания аргументов противной стороны, без предоставления возможности оспаривания. Это подтверждено многочисленной практикой, когда люди пытались оспаривать несправедливые решения. Получается, дана возможность, в том числе нерадивым, компаниям, предоставляющим некачественные услуги, монополистам на своём рынке списывать деньги без суда и следствия.

Долг взыскивается в судебном порядке во всём мире, и так до прошлого года было и в России. Человек должен иметь право на защиту, если он считает долг несправедливым. Очень часто суды отказывали в исках банкам, если должник просил реструктуризировать долг или он был неправомерно передан коллекторам. Теперь у банков, и управляющих и ресурсных компаний судебный барьер устранён. По постановлению Правительства РФ от

12.11.2018 года № 1347 «Об особенностях индексации платы граждан за коммунальные услуги в 2019 году» [2] будет происходить двухэтапное повышение тарифов ЖКХ с учетом увеличения НДС. А значит, ещё большее число неплательщиков.

Сейчас предложено эту практику еще больше усугубить. Это плохая тенденция, к тому же противоречащая мировой практике. Нигде такого нет. Основой правосудия является его гласность и состязательность. Ведь часто люди не платят по объективным причинам – безработица, болезнь, отсутствие денег, а бывает так, что люди не согласны с тарифом, с качеством предоставляемых услуг. На практике это часто не учитывают.

Эксперты считают, что новый порядок поможет ускорить процедуру возврата денежных средств. А самим должникам он выгоден, так как им не придётся оплачивать исполнительский сбор после подключения к делу судебных приставов.

ЛИТЕРАТУРА

1. О внесении изменения в статью 9 Федерального закона «Об исполнительном производстве: федер. закон: [от 27.12.2018 г. №539-ФЗ: по состоянию на 1.03.2019г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2018. №53 (ч. 1). Ст. 8465.

2. Об особенностях индексации платы граждан за коммунальные услуги в 2019 году: постановление Правительства: [от 12.11.2018г. №1347: по состоянию на 1.03.2019г.] //Собрание законодательства Российской Федерации. 2018. № 47. Ст. 7270.

3. О некоторых вопросах применения судами положений Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации и Арбитражного процессуального кодекса Российской федерации о приказном производстве: постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации: [от 27.12.2016г. № 62: по состоянию на 1.03.2019г.] // Российская газета. 2017. № 6.

УДК 347.172

ПРАКТИКА РАЙОННЫХ СУДОВ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ ПО ДЕЛАМ О ПРИЗНАНИИ ГРАЖДАНИНА БЕЗВЕСТНО ОТСУТСТВУЮЩИМ ИЛИ ОБЪЯВЛЕНИИ УМЕРШИМ

PRACTICE OF THE DISTRICT COURTS OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA IN CASES OF RECOGNITION OF A CITIZEN AS MISSING OR DEAD

Ямашкина Марина Вячеславовна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.v.yamashkina@rucoop.ru

Yamashkina Marina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Цель данной работы – изучение судебной практики районных судов Республики Мордовия по рассмотрению проблемных вопросов, связанных с делами о признании гражданина безвестно отсутствующим или объявлении его умершим. Данная категория дел рассматривается в особом порядке. При рассмотрении данных дел должен отсутствовать спор о праве. И обращаться в суд необходимо в том случае, если установление данного факта влечет юридическое последствие.

Ключевые слова: судебная практика, особое производство, признание гражданина безвестно отсутствующим, объявление гражданина умершим, районные суды Республики Мордовия

Abstract

The purpose of this work is to study the judicial practice of the district courts of the Republic of Mordovia on consideration of problematic issues related to cases of recognition of a citizen as missing or declaring him dead. This category of cases is considered in a special order. In these cases, there should be no dispute of law. And it is

necessary to go to court if the establishment of this fact entails a legal consequence.

Keywords: judicial practice, special proceedings, recognition of a citizen as missing, declaration of a citizen as dead, district courts of the Republic of Mordovia

Институт признания гражданина безвестно отсутствующим − это удостоверение в судебном порядке факта длительного отсутствия гражданина в месте его постоянного жительства, если оказались безуспешными меры по установлению места его пребывания и получению каких-либо сведений о нем. Институт объявления гражданина умершим презюмирует наличие факта смерти гражданина, который с достоверностью не может быть установлен, но предполагается при наличии установленных в законе обстоятельств. Дела рассматриваются в порядке особого производства, т.е. в отсутствии спора о праве.

Некоторые ошибки, связанные с этим, были допущены районными судами Республики Мордовия. Так, Дубенский районный суд рассмотрел заявление Н. об объявлении умершим Н., несмотря на то, что Н. была заинтересована в подтверждении (доказывании) факта смерти своего мужа при исполнении обязанностей военной службы с целью назначения ежемесячной денежной компенсации, как члену семьи умершего участника Великой Отечественной войны 1941–1945 годов. Судебная коллегия по гражданским делам Верховного суда усмотрела наличие спора о праве и отменила решение суда первой инстанции. Схожие ошибки были допущены Инсарским районным судом (дело № 2-247/2016), Старошайговским районным судом (дело № 2-60/2016), Лямбирским районным судом (дело № 2-80/2016).

Дела данной категории могут возбуждаться по заявлению заинтересованных лиц. И поэтому, если данная категория не порождает для заявителя юридических последствий, то имеются основания для отказа в принятии заявления данного лица.

Рассмотрим некоторые ошибки, связанные с этим. В Ленинский районный суд г. Саранска (дело № 2-640/2016) поступило заявление Т. об объявлении умершим С. Цель

обращения – намерение заявителя реализовать наследственные права. Однако, ввиду неподтверждения родственных отношений с наследодателем, правовых последствий по данному делу не усматривалось. Но, несмотря на это, суд принял это заявление. Аналогичное заявление было принято Ковылкинским районным судом (дело № 2-90/2016).

Допущены были ошибки и с определением территориальной подсудности, в соответствии с которой, заявление подается в суд по месту жительства или месту нахождения заинтересованного лица. Ошибки были допущены Ленинским районным судом г. Саранска (в последствии дело было передано в Пролетарский районный суд г. Саранска, дело № 2-544/2016), Чамзинским районным судом (передали в Пролетарский районный суд г. Саранска, дело № 2-1652/2016).

Определенные неточности были допущены судами также при установлении круга лиц, участвующих в деле. К примеру это было связано с привлечением нотариусов, органов записи гражданского состояния, органов опеки и попечительства, миграционных органов, органов внутренних дел, которые не имели какого-либо правового интереса при рассмотрении этих категорий дел (Большеигнатовский районный суд, дело № 2-1/2016; Зубово-Полянский районный суд, дело № 2-942/2016; Ковылкинский районный суд, дело № 2-90/2016; Рузаевский районный суд, дело № 2-254/2017; Кочкуровский районный суд, дело № 2-416/2016; Торбеевский районный суд, дело № 2-19/2016).

Важное значение здесь имеет направление соответствующего запроса для получения сведений о лице, которого необходимо признать безвестно отсутствующим либо объявить умершим. Как правило, суды направляли запросы в следующие организации: в отдел внутренних дел – сведения о проведении мероприятий по розыску; в линейные отделы органов внутренних дел – сведения из ПТК «Розыск-Магистраль» о приобретении проездных документов; в отдел адресно-справочной службы Управления по вопросам миграции Министерства внутренних дел по Республике Мордовия – сведения о регистрации на территории района; в информационный центр Министерства внутренних дел по Республике Мордовия – сведения о привлечении к административной и уголовной ответственности; в отдел записи актов

гражданского состояния – сведения о наличии актовой записи о смерти; в военный комиссариат – сведения о нахождении на воинском учете или снятии с воинского учета; в отдел судебных приставов – сведения об исполнительных производствах и проведении розыскных мероприятий; в ГБУЗ Республики Мордовия «Республиканский наркологический диспансер», ГБУЗ Республики Мордовия «Республиканский психоневрологический диспансер» – сведения о нахождении на учете или лечении; в отделение Пенсионного фонда Российской Федерации – сведения персонифицированного учета, назначении и получении пенсии, страховых взносах по обязательному пенсионному страхованию; в инспекцию Федеральной налоговой службы России – сведения о постановке на учет в налоговом органе и уплачиваемых налогах; в органы ГИБДД – сведения о зарегистрированных правах в отношении транспортных средств; в филиал Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии – сведения о зарегистрированных правах в отношении объектов недвижимости; в организации почтовой связи – сведения о получении пенсии; операторам сотовой связи – сведения о том, является ли абонентом сотовой связи, а также об осуществлении звонков; в ГКУ СОСЗН «Дом ночного пребывания» – сведения о нахождении в данном учреждении.

Учитываться должны также юридически значимые обстоятельства по этим делам, к которым относятся последнее место жительства гражданина; отсутствие в месте жительства гражданина сведений о месте его пребывания в течение пяти лет; наличие правовой заинтересованности лица, подающего заявление об объявлении гражданина умершим, и наличие материально-правовых отношений между заявителем и гражданином, в отношении которого ставится вопрос об объявлении его умершим; принятие мер по розыску лица; невозможность установления места нахождения данного лица; существование обстоятельств, дающих основание полагать, что лицо может умышленно скрываться: находится в розыске; отсутствие спора о праве. Вот некоторые ошибки. Рузаевский районный суд удовлетворил заявление П. и решением от 24 марта 2017 г. объявил П. умершим, в то время как розыскное дело в отношении него было заведено 5 декабря 2012 г. (дело № 2-254/2017). Ичалковский районный суд

удовлетворил заявление об объявлении умершим Ж. несмотря на то, что розыскное дело в отношении данного лица не заводилось и обращений по его розыску от кого-либо в правоохранительные органы не поступало (дело № 2-316/2017). При этом указанный суд при аналогичных обстоятельствах ввиду непроведения компетентными органами розыскных мероприятий в отношении А. отказал в удовлетворении заявления об объявлении ее умершей (дело № 2-281/2016).

Предметом доказывания здесь являются следующие юридически значимые обстоятельства: установление места жительства гражданина; отсутствие его в этом месте жительства и сведений о его месте пребывания в течение года; дата получения последних сведений об отсутствующем, принятие мер по его розыску; невозможность установления места нахождения данного гражданина; наличие правовой заинтересованности лица, подающего заявление о признании гражданина безвестно отсутствующим, и наличие материально-правовых отношений между заявителем и гражданином, в отношении которого ставится вопрос о признании его безвестно отсутствующим. Профессиональным юристом оцениваются все имеющие место доказательства, которые должны быть относимыми и допустимыми [4, с. 292].

Определений о предложении органу опеки и попечительства назначить управляющего имущества лица, в отношении которого ставится вопрос о признании безвестно отсутствующим или объявлении умершим, судьи Республики Мордовия за указанный период времени не выносили. В резолютивной части решений по данной категории дел должны быть указаны имя, отчество и фамилия гражданина, признанного безвестно отсутствующим или объявленного умершим, дата и место его рождения, последнее известное место его жительства, начало безвестного отсутствия (при признании гражданина безвестно отсутствующим) или дата смерти, если таковая установлена (при объявлении гражданина умершим).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский процессуальный кодекс РФ: [14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 46. Ст. 4532.

2. Сайт Верховного Суда Республики Мордовия [Электронный ресурс]. URL: http://vs.mor.sudrf.ru/.
3. Ямашкина М. В. Правовой статус адвоката в гражданском процессе // Научное обозрение. 2015. № 1. С. 290–293.

К началу раздела

К содержанию

УДК 34.01

ТИПИЧНЫЕ СЛЕДСТВЕННЫЕ СИТУАЦИИ ПРИ РАСКРЫТИИ И РАССЛЕДОВАНИИ ХУЛИГАНСТВА

TYPICAL INVESTIGATIVE SITUATIONS AT THE DETECTION AND INVESTIGATION OF BULLYING

Данилов Вадим Владимирович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: vadim13saransk.v@yandex.ru

Danilov Vadim
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается специфика раскрытия и расследования данного вида преступления (хулиганства) применительно к каждой из рассматриваемых в статье типичных следственных ситуаций, более подробно останавливаясь на наиболее сложном первоначальном этапе предварительного расследования хулиганства. Также рассматриваются типичные следственные ситуации при раскрытии и расследовании хулиганства, т.к. в литературе нет единого мнения относительно количества типичных следственных ситуаций на первоначальном этапе при раскрытии и расследовании хулиганства.

Ключевые слова: расследование, следственная ситуация, потерпевший, обвиняемый, подозреваемый, преступление, хулиганство.

Abstract

The article deals with the specifics of the disclosure and investigation of this type of crime (hooliganism) in relation to each of the typical investigative situations considered in the article, focusing in more detail on the most complex initial stage of the preliminary investigation of

hooliganism. We also consider typical investigative situations in the disclosure and investigation of hooliganism, as in the literature there is no consensus on the number of typical investigative situations at the initial stage in the disclosure and investigation of hooliganism.

Keywords: investigation, investigative situation, victim, accused, suspect, crime, hooliganism.

Одни криминалисты выделяют пять типичных следственных ситуаций раскрытия и расследования хулиганства, другие – три типичных следственных ситуации раскрытия и расследования хулиганства, либо четыре типичные следственные ситуации раскрытия и расследования хулиганства [3, с. 6].

Это зависит от того, какие обстоятельства тот или иной автор включает в типичную следственную ситуацию.

На наш взгляд существует 4 типичных следственных ситуаций первоначального этапа раскрытия и расследования хулиганства:

1. Лицо, совершившие хулиганские действия, застигнуто в момент или непосредственно после совершения данного преступного деяния; известен потерпевший от совершенного хулиганства, имеются свидетели совершения хулиганства и имеются явные следы совершения данного преступления, это типичная ситуация совершения хулиганства, совершенного в общественном транспорте, на улице, в общественном месте, когда лицо, подозреваемое в совершении хулиганства задержано представителями власти или общественности.

2. Хулиганские действия имели место, но лицо, их совершившее, скрылось с места совершения хулиганства и осталось известным лишь по признакам внешности или по следам, оставленным им при совершении хулиганства, это типичная следственная ситуация характерна для совершения хулиганства, совершенного в общественном месте, на малолюдных улицах, когда хулигану не оказано потерпевшим от совершенного хулиганства должное сопротивление и дана возможность скрыться.

Здесь имеются потерпевший от совершенного хулиганства, в большинстве случаев свидетели совершения хулиганства, материальные следы совершения хулиганства (следы ног, повреждения на одежде, повреждения на теле потерпевшего от

совершенного хулиганства, оброненные вещи хулигана).

3. Хулиганские действия были совершены в прошлом; известны лицо, совершившее хулиганство и потерпевший от совершенного хулиганства, это типичная следственная ситуация при возбуждении уголовного дела о хулиганстве по заявлению потерпевших от совершенного хулиганства – соседей и родственников хулигана.

В этой типичной следственной ситуации известно лицо, совершившее хулиганские действия, имеются материальные источники доказательств совершенного хулиганства, задача следователя в данной типичной следственной ситуации состоит в проверке полученных материалов и сообщений [5, с. 128].

4. Хулиганство имело место, но лицо, его совершившее, неизвестно, это типичная следственная ситуация для совершения хулиганства, совершенного без свидетелей совершения хулиганства путем нанесения хулиганом на заборах и стенах строений нецензурных надписей, повреждения имущества.

В этом случае раскрытия и расследования хулиганства обнаруженные материальные следы совершения хулиганства отражают признаки состава хулиганства, а также несут доказательственную информацию о личности лица, совершившего данное хулиганство, способе и характере орудий совершения хулиганских действий.

Каждая из этих типичных следственных ситуаций при раскрытии и расследовании хулиганства обуславливает как сам набор необходимых для раскрытия и расследования следственных и иных действий, так и их последовательность и направленность преимущественно на выяснение определенных обстоятельств.

Естественно, что наиболее благоприятна для раскрытия и расследования хулиганства первая типичная следственная ситуация раскрытия и расследования хулиганства, а наименее благоприятна для раскрытия и расследования хулиганства - четвертая типичная следственная ситуация.

Необходимо рассмотреть специфику раскрытия и расследования данного вида преступления (хулиганства) применительно к каждой из вышеназванных типичных следственных ситуаций, более подробно останавливаясь на наиболее сложном первоначальном этапе предварительного расследования хулиганства [2, с. 14].

Применительно к первой типичной следственной ситуации при раскрытии и расследовании хулиганства в качестве неотложных следственных действий служат:

1) задержание подозреваемого в совершении хулиганства и его личный обыск;

2) освидетельствование подозреваемого в совершении хулиганства и следственный осмотр его одежды;

3) следственный осмотр места совершения хулиганства;

4) допрос потерпевшего от совершенного хулиганства, освидетельствование и следственный осмотр одежды потерпевшего от совершенного хулиганства;

5) допрос свидетелей совершения хулиганства и допрос подозреваемого в совершении хулиганства;

6) назначение судебно-медицинской экспертизы потерпевшего от совершенного хулиганства.

Во второй типичной следственной ситуации при раскрытии и расследовании хулиганства первоначальные следственные действия могут заключаться в следующем:

1) следственный осмотр места совершения хулиганства;

2) допрос и освидетельствование потерпевшего от совершенного хулиганства;

3) следственный осмотр одежды потерпевшего от совершенного хулиганства;

4) следственный осмотр предметов, оставленных хулиганом на месте совершения хулиганства;

5) допрос свидетелей совершения хулиганства.

В качестве первоначальных следственных действий следователя в третьей типичной следственной ситуации при раскрытии и расследовании хулиганства могут быть рекомендованы:

1) допрос потерпевшего от совершенного хулиганства и допрос свидетелей совершения хулиганства;

2) следственный осмотр места совершения хулиганства;

3) задержание подозреваемого в совершении хулиганства и обыск его жилища;

4) допрос подозреваемого в совершении хулиганства.

В четвертой типичной следственной ситуации на

первоначальном этапе раскрытия и расследования хулиганства проводятся:

1) допросы заявителя о совершенном хулиганстве и потерпевшего от совершенного хулиганства;

2) следственный осмотр места совершения хулиганства;

3) допрос свидетелей совершения хулиганства;

4) назначение экспертных исследований выявленных следов совершения хулиганских действий.

С точки зрения установления лица, совершившего рассматриваемое хулиганство, наибольшую сложность для раскрытия и расследования хулиганства, как уже отмечалось, представляет третья типичная следственная ситуация раскрытия и расследования хулиганства.

Совершившее хулиганство лицо устанавливается не только с помощью следственных, но и розыскных действий.

Правильная организация раскрытия и расследования хулиганства предполагает обеспечение взаимодействия следователя с органами дознания, прежде всего с аппаратом уголовного розыска.

При раскрытии и расследовании хулиганства такое взаимодействие может осуществляться в формах:

1) согласованного планирования следственных действий и ОРМ;

2) совместного производства следственных действий и ОРМ;

3) дачи поручений следователем;

4) взаимной информации следователя и оперативного работника.

Взаимодействие необходимо особенно тогда, когда преступник, совершивший хулиганство, не установлен или скрылся с места совершения хулиганства.

При организации работы по раскрытию и расследованию дел о хулиганстве необходимо устанавливать сроки проведения отдельных следственных действий и производить их максимально сжатые сроки.

В практике раскрытия и расследования хулиганства делаются разрывы во времени, порой значительные, между окончанием производства следственных действий и ОРМ получением заключений

судебных или криминалистических экспертиз, дачей справок о судимости, характеристик.

Сроки проведения судебных и криминалистических экспертиз, выдачи справок о судимости, органу дознания и следователю представляются не всегда своевременными, однако от их представления зависит своевременность назначения судебных и криминалистических экспертиз, направления запросов на справки о судимости и характеристики.

В ряде случаев следователями и лицами, производящими дознание, выносятся постановления и назначении судебных и криминалистических экспертиз или направляются запросы несвоевременно, спустя некоторое время после возникновения необходимости в этом, что влечет за собой продление сроков раскрытия и расследования хулиганства.

Необходимость в совместном планировании при раскрытии и расследовании хулиганства возникает в случаях, когда следователи одними своими возможностями не могут или им трудно решить задачи по раскрытию и квалифицированному расследованию хулиганства [4, с. 85].

Основу планирования раскрытия и расследования любого преступления, в том числе и уголовно-наказуемого хулиганства составляют следственные версии, то есть обоснованные предположения лица, ведущего расследование, по объяснению происшедшего события (совершенного хулиганства).

Необходимо отметить, что существует два этапа раскрытия и расследования хулиганства первоначальный этап раскрытия и расследования хулиганства и последующий этап раскрытия и расследования хулиганства [1, с. 390].

Наиболее распространенными следственными действиями, проводимыми на первоначальном этапе раскрытия и расследования хулиганства, являются:

1) следственный осмотр места совершения хулиганства,

2) допрос потерпевшего от совершенного хулиганства;

3) допросы свидетелей совершения хулиганства;

4) задержание и личный обыск подозреваемого в совершении хулиганства;

5) допрос подозреваемого в совершении хулиганства;

6) обыск по месту жительства или работы подозреваемого в совершении хулиганства;

7) освидетельствование и следственный осмотр одежды задержанного подозреваемого в совершении хулиганства;

8) освидетельствование и следственный осмотр одежды потерпевшего от совершенного хулиганства.

Задача последующих следственных действий при раскрытии и расследовании хулиганства – проверка показаний подозреваемого в совершении хулиганства, получение достаточных доказательств, подтверждающих виновность конкретных лиц в совершении хулиганства, роль и степень участия каждого из них, полное и достоверное установление всех других обстоятельств, входящих в предмет доказывания по уголовному делу о хулиганстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Малышкин П. В. Противодействие расследованию преступлений: законное и незаконное противодействие // Современная криминалистика: проблемы, тенденции, перспективы : материалы междунар. науч.-практ. конф., посвященной 90-летию со дня рождения Заслуженного деятеля науки РФ, Заслуженного юриста РСФСР, доктора юридический наук, профессора Николая Павловича Яблокова / Ред.-сост.: М. А. Лушечкина. М. : МАКС Пресс, 2015. С. 388–392.

2. Малышкин П. В.Понятие и сущность противодействия расследованию преступлений со стороны адвоката-защитника // Мир науки и образования. 2015. № 4. С. 14.

3. Данилов В. В. Неблагополучная семья – детерминант рецидивной преступности несовершеннолетних // Мир науки и образования. 2015. № 4. С. 6.

4. Лубин А. Ф., Губанищев В. В. Общая модель механизма преступной деятельности в сфере экономики: условия формирования // Экономическая безопасность России. 2009. № 1. С. 82–88.

5. Максимов П. В., Данилов В. В. Соотношение аморальности и преступления // Современное состояние и тенденции развития законодательства : сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. Казань, 2016. С. 126–129.

6. Усманова Е. Ф., Данилов В. В. Правовое регулирование права на доступ к информации // Проблемы права. 2018. № 4 (68). С. 30–35.

УДК 347.73

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

LEGAL REGULATION OF AN INCOME TAX: CURRENT STATE, PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Замотаева Ольга Николаевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mai: zamot.78@mail.ru

Zamotaeva Olga
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Статья раскрывает теоретические основания взимания налога на доходы физических лиц в Российской Федерации, выделяет законодательные тенденции рассматриваемых правоотношений современного периода. В работе рассматриваются правовые инициативы, направленные на повышение собираемости налога на доходы физических лиц, изучаются методологические основания налогообложения физических лиц.

Ключевые слова: Налоговый кодекс РФ, физические лица, налоговые правоотношения, налог на доходы физических лиц.

Abstract

Article opens the theoretical bases of collection of an income tax in the Russian Federation, allocates legislative trends of the considered legal relationship of the modern period. In work the legal initiatives directed to

increase in collecting of an income tax are considered, the methodological bases of taxation of natural persons are studied.

Keywords: Tax Code of the Russian Federation, natural persons, tax legal relationship, income tax.

Особое значение в реализации фискальных функции налога играет налог на доходы физических лиц.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – это основной вид прямых налогов, с полученного от физического лица дохода. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством [1].

По данным Федеральной налоговой службы объемы зачисления данного налога в 2018 г. в консолидированный бюджет РФ составляет 3553,9 мрд руб.; в 2017 году этот показатель составлял 112,4 млд. руб. В совокупном объеме поступлений налоговых платежей этот показатель занимает третье место после налога на прибыль организаций и НДС. Отметим, что показатели совокупного поступления данного налога в бюджет в сравнении с налогом на добавленную стоимость розница не существенно. Это очередной раз доказывает значимые позиции налога на доходы физических лиц для бюджета [2].

В основе современных принципов налогообложения доходов физических лиц лежат такие принципы как:

– принцип равенства. Доходы физических лиц разграничиваются на облагаемые, частично облагаемые и необлагаемые;

– налогоплательщиками НДФЛ признаются все физические лица, независимо от принадлежности их к гражданству РФ;

– формирование общего контингента налогоплательщиков по их принадлежности либо непринадлежности к налоговому резидентству РФ, т.е. по этому принципу налогоплательщики делятся на две группы: лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ и лица, не признаваемые налоговыми резидентами РФ [3].

– применение плоских налоговых ставок. Большая часть доходов у физических лиц, имеющих статус налогового резидента РФ, облагается НДФЛ в размере 13%, исключением же является ограниченный

перечень доходов, к которым применяются прочие ставки налогообложения. Например, по ставке 35% облагаются доходы в виде любых выигрышей и призов (в сумме превышения сверх 4 тыс. рублей).

– социальная направленность. Осуществляется данный принцип с помощью установленного достаточно широкого перечня доходов физических лиц, не подлежащих налогообложению (ст. 217 НК РФ), также при помощи применения налоговых вычетов из налоговой базы.

Существуют также принципы налогообложения доходов физических лиц, которые можно рассматривать на законодательном уровне. Они описываются в ст. 3 НК РФ и обозначаются, как основные начала законодательства о налогах и сборах.

Основание для расчета налога на доходы в Российской Федерации является статус резидента, определяемый количеством нахождения дней в стране и виды получаемых доходов. Отметим, что в некоторых странах, например, Германии резидентство возможно получить при покупке жилья и длительным нахождением в стране.

Основной отличительной особенностью данного вида налога в РФ является его взимание по плоской шкале, независимо от суммы дохода, которую получают налогоплательщики. Во всём мире осталось лишь 27 стран, включая Россию, которые не имеют прогрессивной системы налогообложения доходов.

Между тем, исследователи в области налоговых правоотношений, однозначно сходятся во мнении о преимущественном значении прогрессивной шкалы налогообложения для физических лиц, ибо это позволит не только увеличить собираемость данного вида налога, но и обеспечит действенность его регулирующей функции.

Среди основных мероприятий в научно-практическом диалоге о введение прогрессивной шкалы налогообложения выделяются:

- определение уровня дохода в налоговый период, который будет освобождаться от уплаты данного налога, установление дохода для средней ставки налогообложения и для более высокой;

- увеличение сумм налоговых вычетов на содержание детей до величины прожиточного минимума;

Одним из направлений налоговой политики государства на современном этапе является внедрение законодательных инициатив, способствующих увеличению собираемости налога на доходы физических лиц, исключение выплат доходов за трудовую деятельность «в конвертах».

К числу последних законодательных инициатив, которую можно расценить как меру, способствующую пресечению скрытия доходов физических лиц, является закрепление расширенного полномочия банков, связанные с осуществление налогового контроля ст. 86 Налогового кодекса РФ. Нововведения этой статьи определяют, что при согласовании с налоговым органом, при наличие мотивированного запроса кредитная организация должна предоставить налоговому органу полную информацию по счету физического лица. Изменения не содержат разъяснений по поводу сумм, которые могут быть подвержены дополнительной проверки, по периодичности поступления и движения денежных средств и иной информации.

Следует отметить, что Федеральная налоговая служба в своем письме от 6 июня 2018 года № ЕД-4-2/10885 дала разъяснения о том, что переводы физических лиц с карты на карту не будут автоматически считаться налогооблагаемым доходом. Порядок предоставления сведений налоговому органу о движении средств по банковским счетам физических лиц фактически не изменяется. Тем не менее, очевидным является, то обстоятельство, что за органами налогового контроля остается право проверки характера и источников денежных средств по картам физических лиц.

Другим не менее важным мероприятием по поводу организации законодательных действий, обеспечивающих увеличение собираемости налога на доходы физических лиц, являются государственные меры по определению правового института налогообложения самозанятых граждан в Российской Федерации.

Налоговый кодекс РФ не дает определения «самозанятых граждан». Статьи 83 и 217 Налогового кодекса РФ определяют порядок постановки на налоговый учет физических лиц, занимающихся профессиональной деятельностью без образования юридического лица.

Правовые пояснения в рассматриваемые правоотношения внес Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)» [4]. Несмотря на то, что введение данного налога является экспериментальным, указанный федеральный закон определяет юридический состав налога, который имеет важное значение для определения методологических оснований развития рассматриваемых правоотношений. Он определил понятие налога на профессиональный доход, налогооблагаемую базу, ставки, круг лиц, имеющих права перехода на данный налоговый режим, порядок представления налогового вычета и иные разъяснения в структуре элементов налогообложения.

Отметим, что очевидной является задача данного эксперимента, которая состоит в апробации основных механизмов взимания налога на доходы физических лиц с самозанятых граждан, с целью его дальнейшего внедрения на территории Российской Федерации.

Таким образом, мы видим, что основными вопросами, определяющими тенденции развития налога на доходы физических лиц, является обсуждение перехода на прогрессивную школу и поиск новых источников налогооблажения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ашмарина У. В. Налогообложение доходов физических лиц в России: перспективы реформирования и оценка фискальной эффективности : дис. канд. экон. наук. Волгоград, 2016. 163 с.

2. Довтаев С. Ш. Составляющие налоговой нагрузки в системе налогообложения РФ // Science time. 2016. № 2 (26). С. 197–202.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 19.03.2019)

4. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях,

а также в Республике Татарстан : федер. закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 328.185 +351.74

СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

SITUATION AND DYNAMICS OF CORRUPTION IN THE SYSTEM OF INTERNAL AFFAIRS AUTHORITIES

Котляров Сергей Борисович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kandidatistorii@rambler.ru

Чичеров Евгений Александрович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: e.a.chicherov@rucoop.ru

Kotlyarov Sergey
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Chicherov Evgeniy
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматривается состояние и динамика коррупции в системе органов внутренних дел в Российской Федерации на современном этапе развития.

Ключевые слова: реформа, коррупция, органы внутренних дел, антикоррупционное законодательство, противодействие коррупции.

Abstract

In article the state and dynamics of corruption in the system of law-enforcement bodies in the Russian Federation at the present stage of development is considered.

Keywords: reform, corruption, law-enforcement bodies, anti-corruption legislation, anti-corruption.

При отсутствии единства мнений и научных подходов к определению понятия правоохранительных органов, оно, в любом случае охватывает такие сферы как: выявление и расследование преступлений, в том числе при помощи оперативно-розыскной деятельности; прокурорский надзор и поддержание госу-дарственного обвинения в суде; исполнение приговоров и иных судебных решений. Каждой из этих сфер присущи свои особенные проявления коррупции. Так, в сфере выявления и расследования преступлений с помощью взяток преступникам удается избежать возбуждения уголовного дела, добиться переквалификации на менее тяжкое преступление, прекращения или приостановления уже возбужденного уголовного дела, а порой – добиться возможности в дальнейшем осуществлять свою преступную деятельность под прикрытием коррумпированных должностных лиц правоохранительных органов. В области поддержания обвинения в суде при помощи коррупции возможен необоснованный отказ от поддержания обвинения и прекращение уголовного преследования.

Коррупция в суде ведет к вынесению неправосудных приговоров, как оправдательных, так и обвинительных. Для стадии исполнения приговоров характерны такие проявления коррупции как послабления в режиме отбывания наказания, помощь в решении вопросов об условно-досрочном освобождении от дальнейшего отбывания наказания и др [1, с 179]. Таким образом, коррупцию в право-охранительных органах от взяточничества и прочих злоупотреблений в иных сферах отличает в первую очередь ее способность свести к минимуму, если не полностью нивелировать, эффективность противодействия преступности и другим правонарушениям в об-ществе, создавать благоприятные условия для совершения пре-ступлений, и в конечном итоге – детерминировать рост преступности

и иных правонарушений. Этим свойством обусловливается более высокая степень общественной опасности коррупции в правоохранительных органах по сравнению с коррупцией в иных сферах, а также крайне высокий уровень как естественной, так и искусственной латентности коррупционных преступлений, совершаемых сотрудниками правоохранительных ведомств (по данным некоторых исследований он составляет от 50% до 95%).

Одним из наиболее опасных проявлений коррупции в данной сфере является участие должностных лиц правоохранительных органов в организованной преступности, в частности, связанной с незаконным оборотом наркотических средств. На опасность распространения подобных проявлений коррупции обращают внимание не только отечественные криминологи, но и международное сообщество, например, в лице Международного комитета по контролю над наркотиками ООН. Изучение состояния и динамики коррупции в России в настоящее время – довольно сложная задача. Для оценки любого вида преступности в криминологии принято опираться в первую очередь на анализ статистических данных, которые, к сожалению, формируются таким образом, что не позволяют установить количество преступлений, коррупционной направленности, совершенных должностными лицами правоохранительных органов.

Для эффективного противодействия коррупции, как и другим видам преступности, необходимо в первую очередь установление причин, порождающих изучаемое явление, а также условий, способствующих их появлению и распространению. Не вдаваясь в дискуссии, обе эти категории мы определим, как конкретные причины (факторы), которые порождают явления, они обычно классифицируются на такие группы как политические, экономические, правовые, психологические и многие другие. Приведем наиболее распространенные. К группе правовых факторов часто относят отсутствие четкого законодательного определения коррупционного преступления, перечня таких преступлений и прочие недостатки действующего антикоррупционного законодательства, в том числе ведомственных нормативных правовых актов, направленных на борьбу с коррупцией. Проводимые исследования показывают, что эксперты из числа сотрудников различных правоохранительных органов в целом склонны именно такого рода факторы выбирать в качестве не только

главных причин распространения коррупции в стране, но и основных препятствий для эффективной борьбы с ней.

К числу социально-экономических детерминант коррупции в данной сфере традиционно относятся довольно средние (а порой и вовсе низкие) заработные платы сотрудников правоохранительных органов [2, с. 128]. Довольно часто указание на такие факторы критикуется, воспринимается негативно, поскольку очевидно, что без должного нравственного и правового воспитания одно только увеличение заработной платы не способно решить проблему коррупции, тем более в такой сфере как правоохранительная деятельность. Кроме того, государство в принципе не в со-стоянии соперничать в финансовом плане с организованной преступностью, представители которой, всегда могут предложить сумму больше. Все это, конечно, необходимо учитывать, но это не повод полностью отрицать криминогенное влияние социально-экономических фактов на уровень коррупции. Другую группу составляют организационно-управленческие факторы, например, неэффективная деятельность подразделений собственной без-опасности, их недостаточная штатная численность, низкий профессионализм сотрудников, терпимость руководства и коллег к проявлениям коррупции, недостаточный ведомственный и прокурорский надзор, недостатки в подборе и расстановке кадров для правоохранительных органов в целом и т.д. К психологическим факторам коррупции в правоохранительных органах относятся низкая правовая культура в российском обществе в целом, и среди сотрудников правоохранительных органов в частности.

Коррупция в правоохранительных органах, вообще, и в поли-ции, в частности, представляет повышенную общественную опасность, поскольку сотрудники именно этих органов призваны вести борьбу с этим крайне опасным социально-негативным явлением. Очевидно, что коррумпированные правоохранительные органы не в состоянии эффективно противодействовать тем явлениям и процессам, которые реально угрожают безопасности личности, общества и государства. Причем коррупция в полиции превращается в общегосударственную политическую проблему, поскольку под угрозой оказываются экономические и демократические преобразования в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исрафилов И. М. Система антикоррупционных мер в механизме обеспечения безопасности деятельности органов внутренних дел // Антикоррупционное образование в системе органов внутренних дел : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф., 29 сентября 2010 г. Казань : КЮИ МВД России, 2010.

2. Кириллова Е. А., Артемова П. В. Формы государства в гражданских правоотношениях // Социально-политические науки. 2018. № 4. С. 126–131.

УДК 349.3

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ СОДЕРЖАНИЯ ЛИЦ ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА И ИНВАЛИДОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ СТАЦИОНАРНОГО СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

ON SOME PROBLEMS OF ELDERLY AND DISABLED PEOPLE'S DETENTION IN STATIONARY INSTITUTIONS OF SOCIAL SERVICE

Логутенков Александр Владимирович
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: logutyonkov@yandex.ru

Свешникова Лариса Николаевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: egor751348@yandex.ru

Logutyonkov Aleksandr
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Sveshnikova Larisa
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные проблемы содержания нуждающихся граждан в учреждениях стационарного социального обслуживания, предлагаются способы их разрешения.

Ключевые слова: дом-интернат, дом престарелых, стационарные учреждения социального обслуживания, психоневрологические интернаты, договор о предоставлении социальных услуг, лицензия, реестр поставщиков социальных услуг, государственный контроль.

Abstract

The article deals with the actual problems of keeping needy citizens in institutions of stationary social service, offers ways to solve them.

Keywords: boarding house, nursing home, stationary institutions of social service, psychoneurological boarding schools, agreement on provision of social services, license, register of social service providers, state control.

Дома-интернаты и дома престарелых в большинстве своем являются стационарными учреждениями социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов [2]. Основная цель таких учреждений – предоставление социальных услуг при постоянном либо временном круглосуточном проживании в учреждении их потребителей [1].

Зачастую негосударственные психоневрологические интернаты и дома престарелых могут представлять опасность для постояльцев. Так, по данным СМИ в Тамбовском доме-интернате за любую провинность у людей забирали 75% пенсии.

В Екатеринбурге в одном из особняков обнаружен социальный дом для больных и престарелых, где люди умирали от голода без присмотра персонала. В Красноярском крае задержан директор одного из пансионатов для стариков. Ему вменяют причастность к смерти 18 пенсионеров. Ни один не прожил в пансионате больше месяца.

По статистике 53% постояльцев приютов умирают в течение полугода после переселения. В СМИ пару лет назад попало видео из психоневрологической больницы № 5 в Магнитогорске, где

медработники кидают тапочками и наносят побои 72-летнему старику.

В Свердловской области был обнаружен интернат, где в антисанитарных условиях практически в неотапливаемом помещении содержались пожилые люди, многие из них – инвалиды.

Следственный комитет объявил в розыск директора приюта «Надежда» в Перми, где были обнаружены истощенные и обезвоженные пожилые люди, проживающие в антисанитарных условиях. На момент возбуждения уголовного дела в ноябре 2018 в приюте было 4 человека, а в феврале – уже 12. В 2017 году этот же пансионат назывался «Мария» и там находилось 40 человек в тех же условиях. Пожилых людей избивали, привязывали к кроватям и поили водой из скважины рядом с канализацией. Тогда было возбуждено уголовное дело. Виновная получила полтора года лишения свободы условно по статье 238 УК РФ [4].

Указанная ситуация, по нашему мнению, возникает по следующим причинам. По законодательству организовать частный пансионат для пожилых гораздо проще, чем частный детский сад. Лицензий не требуется, от силы – включение в реестр поставщиков социальных услуг. Тогда и часть расходов компенсируют органы соцзащиты, если дают направление в пансионат. Проверять их работу контролирующие органы могут только после поступивших жалоб.

Решить указанные проблемы позволит принятие Закона «О распределённой опеке», который мог бы облегчить участь недееспособных постояльцев психоневрологических диспансеров. Следует отметить, что проект такого законопроекта с 2015 года висит в Госдуме без движения. Указанным проектом нормативно-правового акта предлагается возложить исключительную обязанности по опеке и попечительству, защите прав и законных интересов лиц, признанных в установленном законом порядке недееспособными или ограниченных в дееспособности вследствие психического расстройства, и несовершеннолетних на органы опеки и попечительства. Рассматриваемый проект детально регламентирует права лиц, пребывающих в медицинских учреждениях стационарного обслуживания. Предлагается ввести службу защиты прав пациентов, находящихся в медицинских учреждениях, оказывающих

психиатрическую помощь в стационарных условиях, и граждан, проживающих в стационарных учреждениях социального обслуживания для лиц, страдающих психическими расстройствами. При этом такая служба должна формироваться государством в целях охраны здоровья граждан и социального обслуживания лиц, пребывающих в медицинских организациях, оказывающих психиатрическую помощь в стационарных условиях, и граждан, проживающих в стационарных учреждениях социального обслуживания для лиц, страдающих психическими расстройствами [3].

В целях разрешения рассматриваемых проблем необходимо законодательно регламентировать деятельность частных домов-интернатов: ввести лицензии, обязательный медперсонал и сделать контроль государства обязательным. Кроме того, эф-фективной мерой по преодолению рассматриваемых проблем может послужить признание пожилого возраста потерпевшего отягчающим вину при совершении административных правонарушений и уголовных преступлений.

При помещении в учреждение стационарного социального обслуживания необходимо внимательно изучить условия договора (какие права Вам предоставляются, какие обязанности Вы несёте, и какие обязанности на себя принимает учреждение).

Одним из самых важных пунктов пребывания в таких заведениях является своевременное оказание медицинской помощи. Как правило в таких учреждениях организуют медицинский пункт оказания неотложной помощи. Для этого достаточно одного-двух помещений, где будет располагаться врач, стоять стенд с медицинскими препаратами, которые нужно ввести в случае острой необходимости. Врач при этом сможет определить, в каких случаях состояние постояльцев является угрожающим жизни. Если такой пункт имеется, необходимо попросить лицензию и посмотреть, какие услуги оказываются. Необходимо при этом уточнить в лицензии место расположения пункта – он должен быть на территории учреждения. Договор со станцией Скорой помощи, которая лишь изредка приезжает, недостаточен для хорошего медобслуживания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации : федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 442-ФЗ ; в ред. от 07 марта 2018 г. // Российская газета. 2013. № 295.

2. Об утверждении примерной номенклатуры организаций социального обслуживания : приказ Минтруда России от 17 апреля 2014 г. № 258н // Российская газета. 2014. № 124.

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях повышения гарантий реализации прав и свобод недееспособных и не полностью дееспособных граждан : проект федерального закона // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

4. Информационно-правовой портал «Закония» [Электронный ресурс]. URL: http://www.zakonia.ru/ (дата обращения: 11.03.2019).

УДК 340.12

СОЦИАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА

SOCIAL DETERMINANTS OF LEGAL STATE

Пяткина Татьяна Юрьевна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: t.yu.pyatkina@rucoop.ru

Pyatkina Tatyana
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Статья посвящена исследованию ключевых свойств правового государства, как политико-правовой теории и практики современных государств, в контексте социальных детерминант.

Ключевые слова: правовое государство, государство, право, политика, экономика, экономические отношения, социальные факторы, детерминанты.

Abstract

The article is devoted to the study of key properties of a legal state, as a political-legal theory and practice of modern states, in the context of social determinants.

Keywords: rule of law, state, law, politics, economics, economic relations, social factors, determinants.

Социальные науки, и в первую очередь юридическая наука, сформировали устойчивое понимание современного государства как правового государства, однако идея правового государства, а точнее его базовые принципы, сформированные юридической наукой уже в наше время, на протяжении длительного времени претерпевали концептуальную эволюцию, от периода античности с его учениями о демократии, равенстве всех свободных людей перед законом, господстве закона, через эпоху Просвещения, с его философскими, правовыми и политическими системами об общественном договоре, естественных правах и свободах человека, разделении властей, народном суверенитете, до периода Нового времени и начала Новейшего времени, с учениями о взаимной ответственности личности и государства, о человеке, его правах и свободах как высшей ценности, о народе как единственном суверенном источнике государственной власти.

Правовое государство (нем. rechtsstaat), как термин был введен в научный оборот немецким ученым и политическим деятелем XIX века Робертом фон Молем, который противопоставлял его полицейскому аристократическому государству [1].

Нам, однако, следует задаться вопросом не о свойствах и принципах правового государства, и не о его идеализированной модели, а о детерминирующих его сущность факторах, превращающих идею правового государства в мифологизированную форму политико-правовой реальности.

Само государство по своей природе есть организация политическая, с конкретными юридическими свойствами, которые выражают его формальное содержание. Через признаки его содержания, государство и предстает как политико-правовой феномен. Государство не существует вне права и политики, что

уже само по себе является аксиомой, в связи с этим, противопоставлять государства друг другу, в юридическом смысле, будет не корректной постановкой проблемы.

Заявленные, в рамках доминирующей в современной юридической науке позиции, характеристики правового государства являются результатом эволюции государства западного типа, правовые и политические традиции которого были заложены в античную эпоху и продолженные в новом качестве в последующих эпохах западной цивилизацией. Они не являются универсальными, так как выражают в себе правовой и политический опыт цивилизации конкретного типа, исторически сформировавшей свой культурный код, как систему знаний, установок, убеждений, желаний и ожиданий. В иррациональном смысле он является архетипом [2], коллективным бессознательным, в котором заложена психологическая структура образов, идей, мифов, традиций, обычаев и верований народов, как модели единства частного с общим (коллективным).

Соответственно, достаточно тривиальным является то обстоятельство, что в юридической литературе анализ сущности и характеристик правового государства проходит через историю формирования государств западной цивилизации, изучение воззрений, идей, теорий мыслителей и ученых западной цивилизации. Было бы вполне допустимым теорию правового государства именовать теорией западного государства, как, собственно говоря, она и понимается на Западе [3, с. 25].

Фундаментальные положения теории правового государства начали приобретать свое практическое очертание, начиная с Нового времени – периода буржуазных революций и реформ политической и правовой систем в Европе и Северной Америке. Тогда как остальной Мир непосредственно в этих процессах не участвовал и этому есть ряд объяснений.

Во-первых, постулаты правового государства, есть политические и правовые требования буржуазного класса, который активно формировался на Западе, в силу особенностей складывающейся экономической системы – производительных сил и производственных отношений. Во-вторых, сложившись, данная экономическая система породила новый многочисленный слой

населения – средний класс, такой слой населения, который имеет устойчивые доходы, достаточные для удовлетворения широкого круга материальных и социальных потребностей. Средний класс и является столпами, так называемого, правового государства, который в политическом, правовом и экономическом значении приобрел новое социальное качество – равные среди равных. В-третьих, политическая и правовая системы западных государств, как выше оговаривалось, возникли не на пустом месте, это длительный исторический процесс, начавшийся в эпоху античности, практические и теоретические политико-правовые образцы которой унаследовала западная цивилизация.

Государство и право являются, хоть и сложными, диалектически противоречивыми, но надстройками базовых социальных отношений, коими выступают экономические отношения. Совокупность социальных отношений, формирующихся в системе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, являются краеугольным камнем государства. Попытки отвлеченно от экономики рассуждать на тему государства изначально являются бесплодными. Весь предшествующий исторический опыт человечества свидетельствует о том, что государство есть производная социально-политическая структура от складывающихся либо уже сложившихся в обществе конкретных экономических отношений [3, с. 26].

Признаки правового государства формируются лишь в тех странах, в которых структура экономики и уровень экономических отношений отвечают ожиданиям и потребностям большей части населения. Тогда как политика и право в таких странах становятся необходимыми условиями сохранения и укрепления базовых экономических характеристик общества, а само население выступает гарантом сложившихся политических и правовых отношений, выражая политико-правовую активность в демократических формах.

Таким образом, говоря о правовом государстве, в первую очередь, необходимо акцентировать внимание не на законодательных формулировках и декларированных нормах, а о тех реальных социальных факторах, при которых признаки правового государства формируются и институционализируются, приобретая реальное устойчивое содержание в обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. фон Моль Р. Наука полиции по началам юридического государства. Вып. 1. СПб. : Печатня В. И. Головина, 1871.
2. Юнг К. Г. Подход к бессознательному // Архетип и символ. М. : Ренессанс, 1991.
3. Ямбушев Ф. Ш. О правовом государстве // III Юридические чтения : материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 16 нояб.2017 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2017. С. 24–26.

УДК 321.01

АКСИОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВА

AXIOLOGY OF THE STATE

Ямбушев Фаиль Шамильевич
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации
E-mail: yfs76@list.ru

Yambushev Fail
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

В статье рассматриваются аксиологические свойства государства, имеющие религиозное, этическое, юридическое и общесоциальное выражение.

Ключевые слова: аксиология, ценность, государство, общество, политика, интерес, этнос, религия, этика, право.

Abstract

The article deals with the axiological properties of the state, which have religious, ethical, legal and social expression.

Keywords: axiology, value, state, society, politics, interest, ethnicity, religion, ethics, law.

Государство, по своей социальной природе являясь политической организацией публичной власти, исторически детерминирует в себе такую совокупность свойств, которые определяют его как социальную неизбежность и необходимость. Краеугольным камнем понимания государства как социальной необходимости выступает сам человек, как «животное политическое», по утверждению Аристотеля, так как «очевидно, государство существует по природе и по природе предшествует каждому человеку, поскольку последний, оказавшись в изолированном состоянии, не является существом самодовлеющим, то его отношение к государству такое же, как отношение любой части к своему целому» [1, с. 7].

Политическое качество человека обусловлено социаль-ными формами его бытия, среди которых доминирующими являются целеполагания власти, собственности, безопасности, продолжения рода и ряд других. Посредством формирования устойчивых связей и отношений в обществе, они приобретают аксиологическое содержание и трансформируются, под влиянием социальных и естественных факторов в правила поведения общего характера, которые образуют собой модель существования институционально организованного общества.

Институционально, государство предстает как политическая доминанта общества, сущностно концентрирующая в себе интересы и потребности различных слоев населения и функционально реализующая их в осуществляемой им деятельности как внутри страны, так и за его пределами. В содержательном смысле, государство есть такой субъект политической жизни общества, который определяя масштаб тех или иных социальных отношений и устанавливая пределы воплощения в жизнь конкретных интересов и потребностей его участников, придает таким отношениям юридически значимый характер. Иными словами говоря, те социальные отношения, которые обладают фундаментальными характеристиками, оказывающими системообразующее влияние на формирование и развитие устойчивых многоуровневых связей в обществе приобретают юридическое качество, связывающее их с

государством посредством его правоустанавливающих и правообеспечительных форм деятельности.

Ретроспектива государств демонстрирует различные варианты взаимоотношений их с обществом, отдельными социальными группами и частными лицами по поводу осуществления ими политических, экономических, социокультурных, личных и иных интересов и потребностей. Но неизменно, во все времена в массовом сознании зиждилась идея о перманентной природе государства.

С религиозной позиции, государство локально и имеет относительную ценностью перед абсолютной ценностью – Богом. Государство является неотъемлемой частью мироустройства Бога, подчиненный его законам. История человечества есть линия, где начало это акт творения мира и человека, а конец – Божий суд. Бог и его творение сакрально удалены друг от друга и данное обстоятельство формирует в сознании человека устойчивый стереотип властеотношений, при котором человек находится в его абсолютной власти. Влияние этого стереотипа велико настолько, насколько глубоко он проникает в подсознание человека, и соответственно модель властеотношений в обществе понимается как нечто изначально данное Творцом, а люди, облаченные властью, являются помазанниками его. Религиозный философ С.Н. Булгаков считал, что фундаментом отношений Бога с миром и человеком является всемогущество Творца, абсолютность его власти, которая и упорядочивает мир по правилам иерархичности. Власть, проистекающая от Бога, формирует принципы иерархического построения мира, как отношений власти и подчинения. Общество, выступая частью мироздания, живет по аналогичным иерархическим правилам. Власть в обществе учреждается потому, что она являет собой образ и символ Бога и только от него одни получают власть над другими (обществом) [2, с. 336].

Другой неотъемлемой стороной государства является его этическая сторона. Этическое значение государства раскрывается уже в его генезисе. Есть прямая связующая нить между этическим сознанием нации и факторами формируемого ею государства. Становление государства исторически синхронизировалось со становлением нации, его цивилизации и культуры. Государство не продукт искусственных,

рафинированных обстоятельств, а результат длительных процессов, не только социального характера, но и психологического, связанного с формированием аксиологических установок, стереотипов и архетипов народа. Государство, как политическая организация власти этноса, наследует его культурологические и цивилизационные черты, которые становятся его публичным атрибутом. Государство возникает лишь в тех социумах, в которых оформляются политические и культурные предпосылки, как условия государственно-организованного общения. Язык, во всех его формах, общественное сознание, религиозные представления, социальные регуляторы, виды хозяйственной деятельности и властеотношения должны достичь определенного уровня развития, на котором вся совокупность этих факторов будет способна удерживать сложный и поли-функциональный механизм, коим является государство.

Государство есть социально-политический феномен, обеспечивающий выживание и сохранение народа как исторической, социокультурной и цивилизационной ценности и в этом смысле воплощает свое великое этическое предназначение. Этический императив народа выражается не только в самом факте возникновения и становления государства, но также и в особенностях форм его правления, устройства и режима. Дисциплинированность народа, способность и готовность его подчиняться, жертвовать собой, развитое чувство ответственности, позитивное понимание свободы и справедливости – все это характеризует особенности конкретного государства и соответственно, государственно-организованного социума. По словам русского общественного и политического деятеля П. Б. Струве, нравственное сознание народа, его национальный дух находят свое воплощение в культуре – той непосредственной среде, где формируется волевое и сознательное начало нации – государство [4, с. 68]. Государство привносит в жизнь нации этическое начало, обогащает ее идеалами чести, доблести, мужества, верности, героизма и т.д.

В юридическом значении ценность государства выражается в том, что оно имеет непосредственную связь с правом, то есть государство создает юридические нормы, обеспечивает их исполнение и разрешает возникающие относительно них споры. Однако помимо нормативной роли государства в осуществлении

права, еще одной областью его юридического бытия является сфера интеллектуальная, выраженная в формах и уровнях правового сознания. В современной юридической науке правовое сознание понимается как рациональное осмысление государства и права и эмоционально-чувственное к ним отношение, отсюда и его структура – правовая идеология и правовая психология. По мнению русского философа и правоведа И. А. Ильина, правосознание выступает не только в роли идеального образа, сконструированной модели государственно-правовой реальности, но оно также является способом и формой государственно-правового бытия [3, с. 284].

Государство есть реализованные нормы позитив-ного права, структурированная совокупность нормативно-правовых актов о государстве и его органах, воплощенная в жизнь система конституционного законодательства. Суверенный характер государства предполагает исключительную его способность обеспечивать устоявшийся в обществе правовой порядок, как условие стабильности самого государства и его институтов. Сложившаяся в обществе модель правового порядка соединяется с государством в единое целое, легитимирует государство в общественном сознании, наращивает его необходимыми свойствами и атрибутами власти. Одним из таких свойств является монополия государства на легализованное принуждение (насилие), которое реализуется им как для защиты собственного суверенитета, так и для сохранения сложившегося режима правового порядка в стране, что, собственно говоря, и является неотъемлемым условием существования государства, в конкретном политики-правовом качестве. Масштаб и пределы применения государством принуждения (насилия), регламентированного законом, зависит от уже слившихся или только складывающихся в обществе способов и методов осуществления государственной власти и уровня развитости институтов гражданского общества, как социальных инструментов способных координировать юридическую волю государства в вопросах признания, защиты и претворения в жизнь фундаментальных прав и свобод человека, которые в итоге становятся частью правового порядка государства.

Итак, резюмируя основную мысль, следует отметить, что государство есть такая социальная реальность, которая присутствует во всех сферах жизни человека и общества, придающая им определенные

общественно значимые свойства и состояния, которые содержательно аксиологизируются, образуя, таким образом, с государством, по ключевым признанкам, общий ценностный фундамент.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аристотель. Политика. М.: Азбука-классика. 2016.

2. Булгаков С.Н. Свет невечерний. Созерцания и умозрения. М., 1994.

3. Ильин И. А. Наши задачи. Историческая судьба и будущее России. Статьи 1948-1954 годов. В 2 т. М., 1992. Т.1.

4. Струве П.Б. Patriotica. Политика, культура, религия, социализм. М., 1997.

К началу раздела

К содержанию

УДК 343.63:343.137.5

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО СТ. 110.1 И СТ. 110.2 УК РФ

PROBLEMS OF ACQUISITION TO CRIMINAL RESPONSIBILITY BY ST. 110.1 AND CT. 110.2 OF THE CRIMINAL CODE

Абдульмянова Татьяна Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: abdulmyanova.tanya@mail.ru

Abdylmyanova Tatiana
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

Аннотация

В данной статье анализируется обоснованность введения ст. 110.1 и ст. 110.2 УК РФ. Статья определяет актуальность рассматриваемой проблемы привлечения к уголовной ответственности по ст. 110.1 и ст. 110.2 УК РФ, то есть их значимость и важность в современном мире, так как на сегодняшнее время явления суицида несовершеннолетних приобретают особенный характер, требующий повышенного внимания и принятия соответствующих мер по его предупреждению.

Ключевые слова: суицид, суицид несовершеннолетних, склонение, уголовная ответственность.

Abstract

This article analyzes the validity of the introduction of Art. 110.1 and art. 110.2 of the Criminal Code. The article defines the relevance of the problem

of criminal prosecution under art. 110.1 and art. 110.2 of the Criminal Code of the Russian Federation, that is, their significance and importance in the modern world, since at the present time the phenomena of suicide of minors become special, requiring increased attention and the adoption of appropriate measures to prevent it.

Keywords: suicide, juvenile suicide, declination, criminal liability.

Каждый год в мире сводят счет с жизнью около миллиона человек, и примерно двадцать миллионов совершают покушение на самоубийство.

На сегодняшний день на всей территории Российской Федерации остро стоит вопрос об ужесточении законодательства в отношении лиц, склоняющих к совершению суицида подростков. Достаточно часто преступники нацелены на подростковую и молодежную аудиторию, на детей с неокрепшей психикой, ведь ими легче управлять и манипулировать, чем взрослой, уже сформировавшийся личностью [1].

Основные причины самоубийства в столь раннем возрасте – это неудачные попытки справиться с навалившимися проблемами в школе и семье. Родители часто не понимают своих детей, навязывают им свое мнение. Своими действиями они оказывают серьезное эмоциональное давление на еще не сформировавшуюся психику ребенка, заставляя его решать свои проблемы самостоятельно, часто не пытаясь вникнуть в ситуацию и попытаться помочь. В школе же ситуация обостряется огромной загруженностью и возникающей из нее усталости, проблемами в общении, стеснением, замкнутостью [2].

На протяжении последних двух лет известные интернет-источники пестрили и пестрят до сегодняшнего времени громкими заголовками названий групп, призывающих несовершеннолетних совершить самоубийство. Примером подобных групп являются «Синий кит или разбуди меня в 4:20», «Киты плывут вверх», «Тихий Дом» и т.п. Суть данных групп заключается в том, чтобы лицо доверилось куратору и вступило в игру под названием «50 дней до моего самоубийства». Каждый день в 4:20 куратор дает задание своему подопечному, которое тот обязан выполнить. С каждым днем задание ужесточаются, последнее задание – смерть. В

случае отказа лица выполнять подобные действия, куратор угрожает убить всех членов его семьи. На них (группы) приходится *1% от общего числа смертей,* но ведь с каждым годом это число увеличивается из-за стремительного развития технологий и все большего продвижения интернета в нашу жизнь.

По официальным данным количество самоубийств с 2018 года по начало 2019 года в России составляет около 2000 человек, из которых более трети – дети и подростки. Это является очень большим числом для современного мира, а для нашей страны поистине огромным [3].

Введение ст. 110.1 УК РФ и ст. 110.2 УК РФ позволило решить ряд проблем, связанных с недоработанным характером ст. 110 УК РФ. Однако стоит отметить, что, вместе с тем, «антисуицидальный пакет» законопроектов, а впоследствии введение рассматриваемых нами статей в УК РФ, создали новые проблемы, не позволяющие достигнуть поставленной цели.

Одной из основных проблем данных норм является их формулировка, то есть они изложены таким образом, что возможно их неоправданное применение, иными словами неопределённый характер данных норм может привести к злоупотреблениям на практике.

Что касается ст. 110.1 УК РФ, то в ч. 1 данной статьи изложены способы склонения к совершению самоубийства, а именно, уговор, подкуп, предложение, обман или иной способ. Особое внимание считаем необходимым уделить «предложению» и «иному способу». Здесь существует риск, что рассматриваемая норма может охватить какие-либо банальные житейские ситуации, которые иными могут быть расценены как «склоняющие к совершению самоубийства». Немаловажным является то, что состав преступления, предусмотренного данной статьей, является формальным, то есть для применения ч. 1 ст. 110.1 УК РФ достаточно самого факта «склонения к совершению самоубийства», например, в разговоре, что вызывает некое недоумение.

Однако наибольшее количество вопросов вызывает ч. 2 ст. 110.1 УК РФ. В соответствии с нормой данной статьи, наказуемым

является содействие совершению самоубийства советами, указаниями, предоставлением информации, средств или орудий совершения самоубийства либо устранением препятствий к его совершению или обещанием скрыть средства или орудия совершения самоубийства. Другими словами, данная норма может трактоваться достаточно широко, то есть, к примеру, рассказ матерью ребенку о том, что определенные его действия (игра на проезжей части и т.п.) может привести к последствиям опасным для его жизни, может расцениваться как предоставление информации содействующей совершению самоубийства. Далее, оставленные в открытом доступе лекарства, могут расцениваться как устранение препятствий к совершению самоубийства. С другой стороны, данная норма может быть неприменима там, где она действительно должна работать. Примером может служить известная нам интернет-реклама, инструкция о том «как стать феей», ведь у жертвы формируется не суицидальная цель, в данном случае цель – обрести силу феи и т.п. А из положений данной статьи, да и определения самоубийства в принципе, исходит то, что у жертвы должно быть чёткое желание убить себя.

Что касается ст. 110.2 УК РФ, то при применении данной статьи, в первую очередь, пострадают администраторы сообществ в социальных сетях, в отношении которых можно предположить, что они пропагандируют суицид. Основная проблема в том, что пропаганда суицида как такового – это достаточно широкое понятие, то есть под деяния, охватываемые данной статьей, могут подпасть как реальные призывы к самоубийству, так и просто записи, посвященные тематике смерти, которые, к слову, достаточно популярны среди подростков.

Так, например, Собинским городским судом вынесен приговор двум местным жителям (сестре и брату) Ш. и Г. Они признаны виновными в совершении преступлений, предусмотренных ч. 2 ст. 110.2 УК РФ (организация деятельности, направленной на побуждение к совершению самоубийства путем распространения информации о способах совершения самоубийства, и призывов к совершению самоубийства, сопряженное с использованием информационно-

телекоммуникационной сети «Интернет»), п.п. «а, в, г, д» ч. 3 ст. 110.1 УК РФ (склонение к совершению самоубийства путем уговоров и предложений, совершенное группой лиц по предварительному сговору в отношении двух несовершеннолетних лиц в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет») в зависимости от роли каждого.

Судом установлено, что в 2017 году Ш. узнала о существовании в сети «Интернет» игр суицидальной направленности, где несовершеннолетние лица, находящиеся в тяжелой жизненной ситуации, должны были совершить самоубийство.

После этого Ш. разработала план совершения преступления, согласно которому она и ее соучастник (брат) в последующем под вымышленными именами в сети «ВКонтакте» осуществляли переписку с подростками. В беседах с индивидуальными пользователями и с их группами на тематических страницах позиционировали себя кураторами игры суицидальной направленности с целью вовлечения в нее несовершеннолетних. Распространяемая ими информация была доступна неопределенному кругу лиц.

Кроме того, Ш. создала собственную игру и её правила. Игроку предлагалось выполнить поэтапно задания, направленные на причинение себе телесных повреждений, фотоотчет о них направлять куратору.

Информацию о своем «ноу хау» злоумышленница распространила в социальной сети, а также в беседах по мобильному телефону другим несовершеннолетним.

Вину в совершенных преступлениях обвиняемые признали в полном объеме.

Соглашаясь с позицией стороны государственного обвинения по делу, суд назначил Ш. наказание в виде 5 лет 6 месяцев лишения свободы с отбыванием в исправительной колонии общего режима. Г. приговорен к 2 годам лишения свободы условно с испытательным сроком 2 года [4].

В заключение можно сказать о том, что проблемы применения статьи 110 УК РФ в новой редакции имеют пока чисто теоретический характер, поскольку судебная практика по данной категории уголовных дел только начинает складываться. Однако уже можно заметить определенные недостатки принятых изменений. Так, по-прежнему остается дискуссионным вопрос о субъективной стороне данного преступного деяния: в диспозиции уголовно-правовой нормы, предусматривающей ответственность за доведение до самоубийства, не указывается форма вины. Кроме того, появляются и новые вопросы, с которыми в скором времени, возможно, столкнется правоприменитель, в частности, каким образом возможно доведение до самоубийства путем систематического унижения достоинства потерпевшего в публичном выступлении или средствах массовой информации. Все эти проблемные вопросы требуют дальнейшего изучения и разрешения [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Федоров А. С., Шаповалов А. В. О Необходимости ужесточения наказания за склонение несовершеннолетних к самоубийству через интернет-сайты и соцсети // Развитие науки в современном мире : сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 31–33.

2. Идиятуллов А. Д., Муксинова А. Ф. Суицид как социальная и нравственно-психологическая проблема общества // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития : сб. материалов IX Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 287–289.

3. Статистика суицидов в России. URL: https://bcb.su/statistika-suitsidov-v-rossii-2017.htm (дата обращения: 21.03.2019).

4. В Собинском районе вынесен приговор по уголовному делу об организации деятельности, направленной на совершение несовершеннолетними самоубийств. URL: https://procrf.ru/news/668622-v-sobinskom-rayone-vyinesen.html (дата обращения: 24.03.2019).

5. Абдульмянова Т.В. Анализ новелл ст. 110 УК РФ: вопросы уголовно-правовой конструкции // Современная юриспруденция:

актуальные вопросы, достижения и инновации : сб. статей XI Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 39–42.

УДК 343.8

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ БЕЗ ИЗОЛЯЦИИ ОСУЖДЕННЫХ ОТ ОБЩЕСТВА

PROBLEM QUESTIONS OF THE PUNISHMENTS EXECUTION WITHOUT ISOLATION CONDEMNED FROM SOCIETY

Асанова Ирина Павловна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E- mail: i.p.asanova@rucoop.ru

Asanova Irina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Статья посвящена проблемным вопросам исполнения наказаний без изоляции осужденных от общества. Перечень видов наказаний, предусмотренных в ст. 44 УК РФ, никогда не функционировал полноценно именно как системное образование. Уже в силу только этого обстоятельства система наказаний носила бессистемный характер.

Ключевые слова: система наказаний, наказания без изоляции осужденных от общества, исполнимость наказаний, штрафные санкции, обязательные работы, исправительные работы, имущественно-карательный потенциал.

Abstract

The article is devoted to the problematic issues of the execution of sentences without isolating convicts from society. The list of types of punishments provided by Art. 44 of the Criminal Code of the Russian

Federation never functioned fully precisely as a systemic education. By virtue of this circumstance alone, the system of punishments was haphazard.

Keywords: system of punishments, punishments without isolation of convicts from the society, enforceability of punishments, penalties, mandatory work, corrective labor, property and punitive potential

В данной статье мы постараемся рассмотреть проблемы применения и исполнения уголовных наказаний без изоляции осужденных от общества. В качестве отправной точки отсчета определения исполнимости уголовных наказаний возьмем 2013 г., что объясняется в главном двумя обстоятельствами. Ученые считают, что, начиная с этого года, более или менее полноценно стала функционировать система наказаний и наконец-то за последние пять лет сформировалась и реально применяется на практике более или менее полная подсистема наказаний, не связанных с изоляцией от общества. Вместе с тем и данная констатация условна. Поскольку в последней подсистеме наказание в виде принудительных работ реально применяется с 1 января 2017 г., а именно на этот вид наказания возлагались надежды как альтернативу наказанию в виде лишения свободы.

Прежде чем охарактеризовать исполнимость наиболее распространенных мер, применяемых к осужденным в момент постановления обвинительного приговора суда, нельзя не сказать то том, что перечень видов наказаний, предусмотренных в ст. 44 УК РФ, никогда не функционировал полноценно именно как системное образование. Из четырнадцати видов уголовных наказаний, предусмотренных в названной статье УК РФ 1996 г. на момент вступления его в силу, на этот же самый момент применению не подлежали четыре (смертная казнь, арест, ограничение свободы и обязательные работы), а первые два вида не подлежат применению до настоящего времени. Уже в силу только этого обстоятельства система наказаний носила бессистемный характер.

Исключение в 2003 г. из числа видов уголовных наказаний конфискации имущества, введение в действие в 2005 г. наказания в виде обязательных работ, в 2010 г. – наказание в виде ограничения свободы, дополнение в 2011 г. «системы» наказаний принудительными работами, легально применяемыми с 1 января 2017 г. – все это привело к еще большему, на наш взгляд, разрушению легальной системы наказаний.

Об исполнимости же штрафа, применяемого в качестве основного вида наказания, свидетельствуют такие показатели. Если в 2012 г. вопрос о замене штрафа более строгим видом наказания (ч. 5 ст. 46 УК РФ) был поставлен (направлено в суд представление в порядке ст. 32 УИК РФ) в отношении 6,7% осужденных к этому виду наказания, то в 2013 г. этот показатель уже составлял 15,7%, а в 2014 г. – 22,3% (в 2015 г. – 13,2%, 2016-12,5%, 2017 г. -16,9%). Вряд ли такие скачки можно объяснить негативными характеристиками осужденных, которым был назначен данный вид наказания.

По признанию многих специалистов, они в немалой степени были вызваны изменениями размера штрафа и порядка его назначения, произошедшими в 2011–2013 гг. в уголовном законодательстве. Одним из последствий этих изменений является и тот факт, что в последующие за 2013 г. годы штраф в размере от 500 тыс. до 1 млн руб. и свыше 1 млн руб. (т.е. в самых крупных размерах) назначается в качестве дополнительного наказания к более широкому кругу осужденных, чем осужденных к штрафу в качестве основного наказания. Если по итогам 2013 г. количество первых составляло 117 и 127 осужденных, а количество вторых 205 и 231 осужденный, то в 2014 г. эти показатели составляли соответственно 154 и 293, 245 и 256; в 2015 г. – 220 и 369, 213 и 244; в 2016 г. – 228 и 350, 244 и 236, в 2017 г. – 244 и 264, 200 и 225 осужденных. К сказанному следует добавить, что в ряде случаев неисполняемый осужденным штраф не может быть не только исполнен по объективным причинам, но и заменен на другой – более строгий по закону вид уголовного наказания.

На фоне заметного снижения показателя назначения наказания в виде штрафа и исправительных работ одноименный показатель обязательных работ за последние пять лет вырос почти в два раза, в связи с чем некоторые специалисты стали называть данный вид уголовного наказания «популярной мерой уголовно-правового воздействия».

Исправительные работы как вид уголовного наказания являются в последнее время одной из наиболее критикуемых мер из числа тех, которые предусмотрены в ст. 44 УК РФ. По поводу целесообразности наличия в уголовном законе наказания в виде исправительных работ можно привести следующие показатели, характеризующие его исполнимость. Оставляя без внимания всестороннее рассмотрение всех «за» и «против», высказываемых по поводу целесообразности наличия в уголовном законе наказания в виде исправительных работ, с точки зрения интересующей нас проблемы, приведем следующие показатели, характеризующие его исполнимость. В 2017 г. в отношении каждого второго осужденного к исправительным работам (49,5%) уголовно-исполнительной инспекцией было направлено в суд представление о замене данного вида наказания более строгим видом. До 2017 г. в качестве последнего – заменяющего вида уголовного наказания, – как и при обязательных работах, выступало лишение свободы. В 2016 г. названный показатель равнялся 58,8%, в 2015 г. – 46,7%, 2014 г. – 56,9%, 2013 г. – 55%.

Подводя итог характеристике исполнимости наиболее распространенных видов уголовного наказания позволим заключить следующее: предусмотренная в Уголовном кодексе подсистема наказаний, не связанных с изоляцией осужденного от общества, до настоящего времени так и не заработала в полном объеме, и поэтому, как считают некоторые ученые, реальной альтернативы наказанию в виде лишения свободы она не представляет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пархоменко Д. Об исполнимости уголовных наказаний // Уголовное право. 2018. № 5. С. 39 – 42.

2. Артеменко Н. Как используется потенциал дополнительных наказаний // Уголовное право. 2018. № 4. С. 11–19.

УДК 343.14

ПРЕКРАЩЕНИЕ УГОЛОВНОГО ДЕЛА В СВЯЗИ С ПРИМИРЕНИЕМ СТОРОН

THE TERMINATION OF A CRIMINAL CASE IN CONNECTION WITH RECONCILIATION OF THE PARTIES

Жадяева Марина Александровна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.a.zhadyaeva@rucoop.ru

Zhadyaeva Marina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Аннотация

Анализируется сущность института примирения в уголовном процессе, его признаки. Автор рассматривает возможные способы заглаживания вреда при примирении обвиняемого с потерпевшим, а также необходимость законодательного регламентирования назначения примирительного производства.

Ключевые слова: примирение, уголовный процесс, уголовное дело, суд, подозреваемый, обвиняемый, примирительно производство.

Abstract

The analysis of the institution of reconciliation in the criminal process and its features are analyzed. The author considers possible ways of compensation of harm at reconciliation of the accused with the victim, and also need of legislative regulation of appointment of conciliation proceedings.

Keywords: reconciliation, criminal process, criminal case, court, suspect, accused, conciliation proceedings.

Федеральная целевая программа «Развитие судебной системы России на 2013–2020 гг.» [1] предусматривает введение примирительных процедур как в рамках досудебного, так и судебного разбирательств, поскольку они способствуют снижению нагрузки на судей, экономии бюджетных средств, а также повышению качества осуществления правосудия.

В настоящее время в уголовном судопроизводстве становится все больше уголовных дел, прекращение которых связано с примирением потерпевшего с обвиняемым, а ученые и практические работники чаще высказываются в пользу необходимости расширения практики применения так называемых «медиативных технологий» [2, с. 30] как одного из способов положительного разрешения уголовного дела.

Институт примирения обвиняемого с потерпевшим известен уголовному судопроизводству давно, однако он применялся в уголовном процессе лишь по делам частного обвинения. С 1996 года законодатель предусмотрел возможность примирения сторон и по делам публичного и частно-публичного обвинения. При этом сначала только по делам о преступлениях небольшой тяжести, а с 2004 года − по преступлениям средней тяжести.

Институт примирения участников процесса имеет преимущества не только для обвиняемого, но и для потерпевшего, так как последний может достаточно быстро получить моральное и материальное удовлетворение от действий виновных лиц.

Как показывает судебная практика, нормы рассматриваемого института с самого начала очень редко применялись на стадии предварительного расследования и не получили должного распространения среди дознавателей и следователей правоохранительных органов.

Прежде чем уяснить сущность института примирения в уголовном процессе необходимо отметить, что определение данного термина в УПК РФ отсутствует. В русском языке «примирение» означает мир, согласие после устранения причин ссоры, вражды; «мириться» – улаживать, прекращать ссору,

устанавливать мир между собой или между собой и кем-нибудь [4, с. 787].

Заглаживание вреда является одним из направлений деятельности по примирению обвиняемого с потерпевшим. Эти действия могут быть выражены в виде возмещения имущественного или материального вреда, компенсации морального вреда, извинения. Стороны сами определяют наиболее приемлемую для них форму заглаживания причиненного преступлением ущерба. Так, например, прекращая уголовные дела в отношении Г., Д., Г., обвиняемых в использовании заведомо подложных документов – личных медицинских книжек (ч. 3 ст. 327 УК РФ), мировой судья в постановлении указал, что подсудимые впервые совершили преступления небольшой тяжести, в содеянном раскаялись, принесли извинения командиру воинской части (работодателю по трудовому договору) [6].

В другом случае было прекращено уголовное дело по обвинению Н. по ч. 2 ст. 264 УК РФ в связи с примирением с потерпевшим. При этом, суд вышестоящей инстанции указал, что не были учтены все обстоятельства примирения сторон, особенно заглаживание потерпевшему вреда. Так, Н. возместил лишь моральный вред, а материальный ущерб (расходы на похороны, вред, причиненный в результате смерти кормильца) остался невозмещенным [7].

Для подтверждения возмещения вреда используются расписки, чеки, иные платежные документы, фотографии предоставленного взамен похищенного, уничтоженного, иного имущества (при возмещении вреда в натуре).

Если же речь идет о моральном вреде, то его возмещение тоже можно подтвердить документарно, например, извинения могут быть письменными. Кроме того, их содержание может быть доведено по месту службы, работы, учебы, жительства потерпевшего.

Из содержания нормы ст. 25 УПК РФ можно вывести признаки, характерные для рассматриваемого института. Так, во-первых, это указание на возможность разрешения уголовно-правового конфликта путем проведения определенных законом процедур. Во-вторых, это круг участников примирения. В-третьих, это признак добровольности, который позволяет сторонам без принуждения, по

свободному волеизъявлению принимать решение о примирении. В-четвертых, это необходимость принятия итогового решения на основании письменного заявления потерпевшего и его согласования с остальными участниками.

Соглашаемся с мнением В. Б. Шерстнева о том, что ст. 25.1 УПК РФ и глава 51.1 УК РФ не способствуют изменению устоявшейся правоприменительной практики, хотя очевидно, что институт примирения выгоден и потерпевшему, и подозреваемому или обвиняемому [5, с. 435]. Вследствие этого поддерживаем позицию автора о распространении договорного порядка на все случаи прекращения уголовно-правовых споров договорным, мирным путем, а именно: как между потерпевшим и подозреваемым, так и между государством и подозреваемым.

Следует признать необходимость законодательного регламентирования обязательности назначения примирительного производства. В постановлении о назначении примирительного производства необходимо определить лицо, которое выступит посредником и которое займется осуществлением примирения сторон. Участники примирительного производства обладают достаточными способами, позволяющими защитить собственные интересы, нарушаемые в ходе примирительного производства. Помимо этого, примирительное производство требует законодательной регламентации только в начальной и завершающей его стадии, а сами переговоры, в том числе и для большей «открытости» сторон, должны проходить вне рамок уголовного процесса и регламентироваться отдельными законодательными актами или инструкциями.

Вместе с тем, остаются спорными отдельные вопросы при прекращении уголовных дел в связи с примирением сторон.

Так, например, ни в УПК РФ, ни в УК РФ не говорится о признании вины лицом как определенном условии прекращения уголовного дела в связи с примирением сторон. Следовательно, вопрос вины при разрешении ходатайства сторон о примирении не должен ставиться на разрешение суда.

Еще одна проблема связана с ситуацией, когда лицо обвиняется в совершении нескольких преступлений. Так, если по отдельным эпизодам примирение не состоялось или отдельные эпизоды относятся к более тяжкой категории преступлений,

можно ли прекратить уголовное дело (уголовное преследование) по тем эпизодам, где соблюдены соответствующие условия?

Если обратиться к нормам уголовного и уголовно-процессуального законодательства, можно сделать вывод о возможности прекращения производства по делу и по нескольким эпизодам.

Актуальным представляется и вопрос о прекращении уголовного дела при совершении преступления с двумя объектами (например, ст.ст. 318, 319, 264, ч. 1 ст. 213 УК РФ).

Практика применения по уголовным делам о двуобъектных преступлениях складывается по-разному. Это проявляется, в частности в различных мотивировках судебных решений. Нам более правильной представляется позиция С. Д. Захарчук, в соответствии с которой целесообразно установить запрет на освобождение от уголовной ответственности в связи с примирением сторон в случаях, если обвиняемый совершил преступление против правосудия или порядка управления, в котором потерпевшим является представитель власти или сотрудник органов внутренних дел [3, с. 164].

ЛИТЕРАТУРА

1. О федеральной целевой программе «Развитие судебной системы России на 2013-2020 годы» : Постановление Правительства РФ от 27.12.2012 г. № 1406 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. № 1. Ст. 13.

2. Жуковская Н. Ю., Калинина Е. В. Посреднические миссии как способ разрешения противоречий в международном публичном праве // Материалы Междунар. науч.-практ. конф., 25 марта 2016 г.;Липецкий гос. пед. ун-т имени П. П. Семенова-Тян-Шанского. Липецк, 2016. С. 27–38.

3. Захарчук С. Д. Возможно ли примирение с представителем власти по уголовному праву России? // Юридическая наука и правоохранительная практика. 2018. № 3 (45). С. 164–172.

4. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка. М. : Альфа-Принт, 2005. 1216 с.

5. Шерстнев В. Б. Проблемы правовой регламентации прекращения уголовных дел за примирением сторон // Юридическая наука и практика на рубеже эпох: уроки прошлого, взгляд в будущее (к 135-летию со дня рождения профессора Юрия Петровича Новицкого) : сб. трудов XIV Всерос. декабрьских юрид. чтений в Костроме. Кострома : Костромской гос. ун-т, 2018. С. 434–439.

6. Обобщение практики назначения районными (городскими) судами меры уголовно-правового характера в виде судебного штрафа при освобождении от уголовной ответственности за 2017 год : утв. Постановлением Президиума Волгоградского областного суда от 21 марта 2018 г. // Волгоградский областной суд : сайт. URL: www.oblsud.vol.sudrf.ru/modules.php?name=docum_sud&id=933 (дата обращения: 22.10.2018).

7. Определение Судебной коллегии по уголовным делам Липецкого областного суда по делу Н. от 11.01.2007 года // Бюллетень Липецкого областного суда. 2007 г. // Липецкий областной суд : сайт. URL: http://www.oblsud.lipetsk.ru/oblsud.files/proces/bul_1_2007.htm (дата обращения: 23.10.2018).

К началу раздела

К содержанию

Научное издание

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Материалы Международной научно-практической конференции научно-педагогических работников

Публикуется в авторской редакции

Ответственный за выпуск *Е. В. Зотова*
Редакторы переводов *М. И. Вечканова. Л. В. Самосудова*
Компьютерная верстка *О. В. Сыромясов*

Подписано к использованию 02.07.2019.
Формат 60 × 84 1/16. Гарнитура Таймс. Усл. печ. л. 34,56.
Уч.-изд. л.32,14. Тираж по требованию. Заказ 21

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
Саранский кооперативный институт (филиал)
430027, г. Саранск, ул. Транспортная, д. 17

Издательство АНО СНОЛД «Партнёр»
430027, г. Саранск, ул. Ульянова, д. 22 Д, пом. 1.