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

«НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА»

Материалы Национальной научно-практической конференции

(Саранск, 21–22 апреля 2020 г.)

САРАНСК
«ПРИНТИЗ»
2020

УДК 001:316.42(063)
ББК 60.56
Н347

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

Р е д к о л л е г и я:
Р.Р. Хайров (отв. редактор),
Е.Г. Кузнецова (зам. отв. редактора),
Е.В. Зотова (отв. секретарь), *Т.В. Дворецкая*

Н347 **«Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»** [Текст] : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принтиз, 2020. – 568 с.
ISBN 978-5-6044765-0-5.

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают актуальные проблемы по следующим темам: финансовые аспекты формирования, развития и обеспечения экономической безопасности в регионе; роль информационных технологий в социально-экономическом развитии общества; цифровизация социально-экономических процессов; современные тенденции бухгалтерского учета, анализа и аудита; актуальные проблемы управления в коммерческих организациях различных отраслей экономики (или сфер деятельности); проблемы регулирования публично-правовых отношений в Российской Федерации на современном этапе; проблемы совершенствования уголовного права, процесса и криминалистики; интеграция теории права и правоприменительной практики; актуальные вопросы современной цивилистики; практика обучения гуманитарным дисциплинам в экономическом вузе.

Предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов.

УДК 001:316.42(063)
ББК 60.56

ISBN 978-5-6044765-0-5

© Оформление и составление. Саранский кооперативный институт (филиал) РУК, 2020

ПРЕДИСЛОВИЕ

В предлагаемый вниманию читателей сборник вошли материалы научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», проходившей в Саранском кооперативном институте (филиале) РУК 21–22 апреля 2020 г. В своих выступлениях преподаватели, аспиранты, магистранты, студенты изложили собственное видение проблем инновационного развития научно-исследовательской и образовательной среды в условиях глобализации.

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

1. Финансовые аспекты формирования, развития и обеспечения экономической безопасности в регионе.
2. Роль информационных технологий в социально-экономическом развитии общества.
3. Цифровизация социально-экономических процессов.
4. Современные тенденции бухгалтерского учета, анализа и аудита.
5. Актуальные проблемы управления в коммерческих организациях различных отраслей экономики (или сфер деятельности).
6. Проблемы регулирования публично-правовых отношений в Российской Федерации на современном этапе.
7. Проблемы совершенствования уголовного права, процесса и криминалистики.
8. Интеграция теории права и правоприменительной практики.
9. Актуальные вопросы современной цивилистики.
10. Практика обучения гуманитарным дисциплинам в экономическом вузе.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ

УДК 338.12

АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ИСТОЧНИКОВ ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

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

ANALYSIS OF THE ORGANIZATION'S PROPERTY STATUS AND SOURCES OF ITS FINANCING

Ludmila Aleksandrovna Abelova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрен анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования на основе вертикального и горизонтального анализа актива баланса. Также рассмотрена структура источников финансирования имущества хозяйствующего субъекта. Практическая значимость проведенного исследования состоит в возможности оценить имущественное состояние, что позволяет определить текущее и перспективное финансовое положение предприятия, изучить возможные и целесообразные темпы развития организации с целью разработки направлений дальнейшего развития и принятия разного рода управленческих решений, направленных на улучшение имущественного положения организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: организация, имущество, анализ, источники финансирования, активы.

The article considers the property status of the organization and its sources of financing based on the vertical and horizontal balance sheet assets. The structure of sources of financing of the property of an economic entity is also considered. The prac-

© Абелова Л.А., 2020

tical significance of the research is the ability to assess the property status, which allows you to determine the current and future financial position of the enterprise, to study the possible and appropriate pace of development of the organization in order to develop directions for further development and make various management decisions aimed at improving the property status of the organization.
K e y w o r d s: organization, property, analysis, sources of financing, assets.

Устойчивое имущественное положение предприятия формируется в процессе всей производственно-финансовой деятельности. Важно понимать, что одним из условий, позволяющих говорить об успешной финансово-хозяйственной деятельности, является анализ имущественного положения и источников формирования имущества. Важно учитывать нестабильность процессов, происходящих в экономике, возможное увеличение темпов инфляции, приводящее к обесцениванию денежных средств организации [3, 2]. Предприятию в случае выбора стратегии перспективного развития предстоит решить многие задачи [2, с. 65]. Успешная деятельность предприятий организаций в значительной степени определяется уровнем активности и масштабами их деятельности [1, 6].

Хозяйствующий субъект, свободно маневрируя финансовыми ресурсами и, эффективно их используя, способен не только обеспечить бесперебойный хозяйственный процесс, но и вести работу по его расширению и диверсификации производства [7]. Сегодня актуализируется проблема управления внутренними и внешними изменениями на основе научно-обоснованного подхода регулирования, приспособления к целям предприятия [4, с. 162]. Персональные преимущества компаний все в большей степени определяются результативностью использования активов. Обеспечение предприятия необходимыми активами является непременным условием успешной работы. Напротив, их недостаток не позволит не только конкурировать на рынке, но и просто стабильно работать. Для полноценного функционирования, организации необходимо располагать достаточным количеством имущества, принадлежащего ему в форме собственности, все виды такого имущества в совокупности являются активами или имуществом организации.

Горизонтальный (временной) анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными – темпами роста (снижения).

Вертикальный (структурный) анализ показывает структуру средств предприятия. Здесь выявляется процентное соотношение различных структурных составляющих и итогового значения комплексного показателя.

Данные анализа эффективности управления активами АО «Тепличное» представлены в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Вертикальный анализ активов АО «Тепличное» за 2016–2018 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес в общей величине активов, %		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Иммобилизованные активы (внеоборотные активы)	2 077 262	2 547 882	3 673 213	79,4	79,4	81,1
Мобилизованные активы (оборотные активы)	540 224	660 716	853 440	20,6	20,6	18,9
Итого активов	2 617 485	3 208 597	4 526 596	100,0	100,0	100,0
Коэффициент соотношения внеоборотных активов к оборотным	3,8	3,9	4,3	–	–	–

Таблица 2

Горизонтальный анализ активов АО «Тепличное» за 2016–2018 гг.

Показатели	Изменения 2017/2016		Изменения 2018/2017		Изменения 2018/2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	470 620	122,7	1 125 331	144,2	159 5951	176,8
Оборотные активы	120 492	122,3	192 724	129,2	313 216	157,9
Итого активов	591 112	122,6	1 317 999	141,1	1 909 111	172,9

Как видно из табл. 1 и 2 общая стоимость имущества предприятия, в 2017 году по сравнению с 2016 годом возросла на 591 112 тыс. руб. или на 22,7 %, а в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличилась на 1 125 331 тыс. руб. или на 44,2 %, в общем итоге в период с 2016 по 2018 гг. стоимость имущества возросла на 1 595 951 тыс. руб. или на 76,8 %.

Как мы видим, удельные веса иммобилизованных активов к мобилизованным за 2016–2018 гг. имели различное соотношение. В 2016–2017 гг. их соотношение было в пользу первых.

Так, величина внеоборотных активов составила в 2016 году 2 077 262 тыс. руб., к 2017 году ее значение возросло на 470 620 тыс. руб. или на 22,7% и составило 2 547 882 тыс. руб., в 2018 году продолжился ее рост на 1 125 331 тыс. руб. или на 44,2 % и составило 3 673 213 тыс. руб. В целом за 2016–2018 гг. общее увеличение внеоборотных активов составило 1 595 951 тыс. руб. или 76,8 %.

Величина оборотных активов имела ту же тенденцию и составила в 2016 году 540 224 тыс. руб., к 2017 году их значение возросло на 120 492 тыс. руб. или на 22,3 % и составило 660 716 тыс. руб., в 2018 году продолжился их рост на 192 724 тыс. руб. или на 29,2 % и составило 853 440 тыс. руб. В целом за три года общее увеличение оборотных активов составило 313 216 тыс. руб. или 57,9 %. Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия [5, 2].

Наибольшую долю в общей стоимости имущества в 2016–2018 гг. занимают внеоборотные активы, их величина составила – 79,4 %; 79,4 %; 81,1 % соответственно. В целом за период исследования доля внеоборотных активов увеличилась на 1,7 процентных пункта.

Наименьшую долю в общей стоимости имущества в течение 2016–2018 гг. занимали оборотные активы их величина составила – 20,6 %; 20,6 %; 18,9 % соответственно. В целом за период исследования доля оборотных активов снизилась на 1,7 процентных пункта.

По результатам исследования актива баланса можно отметить, что в общих чертах признаками «хорошего» баланса являются:

1) валюта баланса в конце отчетного периода должна увеличиваться по сравнению с предыдущим периодом;

2) темпы прироста оборотных активов должны быть выше, чем темпы прироста внеоборотных активов;

Полученные результаты не могут характеризовать отчетный баланс 2018 года как баланс с признаками «хорошего», так как не выполнено второе условие. В динамике валюта баланса увеличилась за три года на 72,9 %. Темпы прироста оборотных активов оказались ниже темпов прироста внеоборотных активов (57,9 : 76,8), т. е. в 0,8 раза. Это можно объяснить двояко: это может свидетельствовать о снижении оборачиваемости предприятия, а может и говорить наращивании объемов производственной деятельности.

В результате изменений, произошедших в имуществе организации необходимо более детально проанализировать изменения в составе и структуре внеоборотных и оборотных активов. Несмотря на то, что известна основная причина изменений, произошедших в первом разделе баланса, анализ других его составляющих является не менее важным компонентом при оценке имущественного состояния организации.

Для финансово устойчивого предприятия коэффициент обеспеченности внеоборотными активами (Кова) должен быть больше 1. Это условие выполнено в течение всего периода исследования, когда Кова был равен 3,9; 5,8; 5,1 соответственно.

Следующим этапом оценим деловую активность организации. Для этого соотнесем темпы роста совокупных активов, объема продаж и прибыли.

Темп роста активов в 2018 году по сравнению с 2016 годом равен 172,9 %, темп роста объема продаж (выручки) – 127,1 %, темп роста прибыли – 101,2 % (табл. 3).

Таблица 3

Исходные данные для оценки деловой активности АО «Тепличное» за 2016–2018 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %		
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2018 к 2016
Активы	2 617 485	3 208 597	4 526 596	122,6	141,1	172,9
Выручка от реализации товаров, работ, услуг	1 340 670	1 550 111	1 704 220	115,6	109,9	127,1
Чистая прибыль	258 677	415 365	261 791	160,6	63,1	101,2

Данное условие также выполнено не полностью: 100 % < < 172,9 % < 127,1 % < 101,2 %. Первое неравенство 100 % < < 172,9 % верно, оно показывает, что в 2018 году по сравнению с 2016 годом организация продолжает наращивать свой финансовый потенциал и финансово-хозяйственную деятельность, второе неравенство 172,9 % < 127,1 % неверно и означает, что продолжает снижаться интенсивность использования ресурсов в организации, третье неравенство 127,1 % < 101,2 % означает, что прибыль предприятия в 2016 году росла значительно медленнее объема реализации продукции и совокупного капитала. Таким образом, можно сказать, что финансовое положение предприятия устойчиво, так как произошло увеличение объемов выручки, чистой прибыли, оборотных активов и имущества.

Данные табл. 4 свидетельствуют о том, что общее увеличение источников финансирования имущества АО «Тепличное» за 2016–2018 годы составило 1 909 168 тыс. руб. или 72,9 %. Этот показатель был получен за счет роста заемных источников финансирования на 1 158 498 тыс. руб. или почти в 2 раза и значительного увеличения собственного капитала на 750 669 тыс. руб. или в 1,5 раза. При выборе хозяйствующим субъектом определенного вида источника финансирования, ему необходимо подойти к этому вопросу ответственно, качественно продумав все их плюсы и минусы [6, с. 140].

Таблица 4

Оценка и анализ динамики и структуры источников финансирования имущества АО «Тепличное» в 2016–2018 гг.

Источники формирования капитала	Величина капитала, тыс. руб.				
	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	
				тыс. руб.	%
Уставный капитал	80 650	80 650	2 092 841	2 012 191	2 594,9
Переоценка внеоборотных активов	80 786	79 533	2 921	–77 865	3,6
Нераспределенная прибыль	1 290 356	1 706 972	106 699	–1 183 657	8,3
Итого собственный капитал	1 451 792	1 867 156	2 202 461	750 669	151,7
Долгосрочные обязательства, в том числе	840 600	1 069 321	2 036 745	1 196 145	242,3
Заемные средства	825 381	1 055 594	2 025 989	1 200 608	245,5
Прочие обязательства	15 219	13 728	10 756	–4 463	70,7
Краткосрочные обязательства, в том числе	325 094	272 120	287 447	–37 647	88,4
Кредиторская задолженность	96 331	56 110	45 360	–50 971	47,1
Доходы будущих периодов	228 763	216 011	242 087	13 324	105,8
Итого внешние обязательства	1 165 694	1 341 441	2 324 192	1 158 498	199,4
Итого капитал	2 617 485	3 208 597	4 526 653	1 909 168	172,9

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.*, Катайкина Н.Н., Маркова А.А. Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 11-1. С. 5–12.

2. *Абелова Л.А.* Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО «Вторчермет» // Сб.: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 62–65.

3. *Ефремова О.*, Абелова Л.А. Анализ ликвидности и платежеспособности организации // Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 17.

4. *Зотова Е.В.* Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия / Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы Международной научно-практической конференции. Редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) [и др.]. 2017. С. 161–165.

5. *Монина Д.*, Абелова Л.А. Управление оборотным капиталом организации // Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24.

6. *Маркин С.А.*, Мягкова М.В. Анализ источников финансирования ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» / Сб.: Проблемы развития социально-

экономических систем Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 137–141.

7. *Волгина И.В*., Плеханова Е.А. Системный подход в анализе финансового состояния сельскохозяйственного кооператива // Экономика и предпринимательство. № 11(28). 2017. С. 1296–1299.

УДК 336

АНАЛИЗ АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «СПИРТЗАВОД» КЕМЛЯНСКИЙ»

Анастасия Владимировна Андронова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Andronova11@mail.ru

ANALYSIS OF ABSOLUTE FINANCIAL INDICATORS SUSTAINABILITY OF THE ORGANIZATION OOO «SPIRTZAVOD» KEMLYANSKI»

Anastasia Vladimirovna Andronova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрен анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости организации. Проанализированы направления финансовых ресурсов организации, определена доля внеоборотных и оборотных активов, рассмотрены источники деятельности организации. Автор стремится проследить процесс финансовой устойчивости организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: внеоборотные активы, анализ, финансовая устойчивость, источники деятельности.

The article considers the analysis of absolute indicators of the financial stability of the organization. The directions of the organization's financial resources are analyzed, the share of non-current and current assets is determined, the sources of the organization's activity are considered. The author seeks to follow the process of financial stability of the organization.

K e y w o r d s: non-current assets, analysis, financial stability, sources of activity.

Финансовая устойчивость организации – это эффективное финансовое управление предприятием и состояние, при котором, идет сбалансированность финансовых потоков. Недостаточное внимание к проблемам финансовой устойчивости предприятия

© Андронова А.В., 2020

может привести к тому, что предприятие может стать неконкурентоспособным [2, с. 162]. Основным показателем финансовой устойчивости является постоянная платежеспособность, т. е. способность предприятия расплачиваться по своим обязательствам. Рассмотрев абсолютные показатели финансовой устойчивости организации, величина имущества ООО «Спиртзавод» Кемлянский» за 3 года увеличилась с 378 722 тыс. руб. до 578 076 тыс. руб. или на 199 354 тыс. руб. (3 863,60 %), (табл. 1).

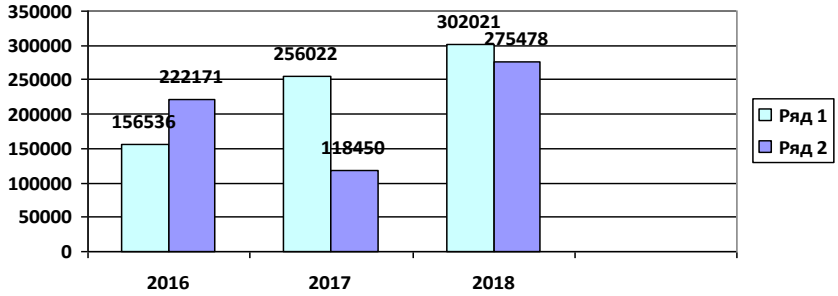
Таблица 1

Динамика имущества предприятия за 2016-2018 гг.

Наименование показателя	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	
				тыс. руб.	%
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	0	0	0	0	0,00
Результаты исследований и разработок	0	0	0	0	0,00
Основные средства	156 536	256 022	302 021	145 485	92,94
Отложенные налоговые активы	15	601	577	562	3 746,67
Итого по разделу I	156 551	256 623	302 598	146 047	3 839,61
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	76 072	68 758	218 692	142 620	187,48
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	3	161	161	0,00
Дебиторская задолженность	122 082	36 600	37 831	–84 251	–69,01
Финансовые вложения	17 159	7 993	8 852	–8 307	–48,41
Денежные средства	84	42	6 674	6 590	7 845,24
Прочие оборотные активы	6 774	5 054	3 268	–3 506	–51,76
Итого по разделу II	222 171	118 450	275 478	53 307	23,99
БАЛАНС	378 722	375 073	578 076	199 354	3 863,60

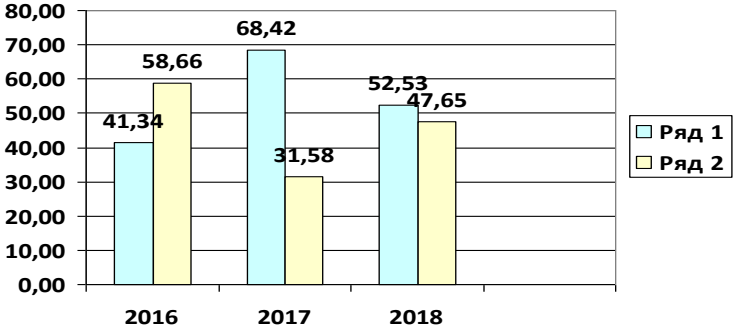
Рассмотрим структуру имущества ООО «Спиртзавод» Кемлянский» и определим долю внеоборотных и оборотных активов за

2016–2018 гг. На протяжении 2016–2018 гг. во внеоборотных активах в ООО «Спиртзавод» Кемлянский» были основные средства и отложенные налоговые активы, которые за анализируемый период увеличивались на 146 047 тыс. руб. (3 839,641 %). Изменение внеоборотных и оборотных активов ООО «Спиртзавод» Кемлянский» представлено на рис. 1.



Р и с. 1. Динамика внеоборотных(ряд 1) и оборотных (ряд 2) активов ООО «Спиртзавод» Кемлянский» в 2016–2018 гг., тыс. руб.

Рассмотрим структуру имущества ООО «Спиртзавод» Кемлянский» и определим долю оборотных активов в 2016–2018 гг. (рис. 2).



Р и с. 2. Удельный вес внеоборотных (ряд 1) и оборотных (ряд 2) активов в ООО «Спиртзавод» Кемлянский» в 2016–2018 гг., %

В целом, за 3 года удельный вес внеоборотных активов, был выше оборотных. В 2016 г. запасы занимали 34,24 %, в 2017 г. доля увеличилась до 58,05 %, а в 2018 г. до 79,39 %. В холе анализа выявлено, что доля запасов в увеличилась на 45,15 %. Дебитор-

ская задолженность играет большую роль в деятельности предприятия, в формировании финансовых результатов, а также влияет на эффективность деятельности предприятия. В организации в 2016 г. на долю дебиторской задолженности приходилось 54,95 %, в 2017 г. доля снизилась до 30,90 %, а в 2018 г. доля снизилась до 13,73 %. За 3 года доля дебиторской задолженности уменьшилась на 41,22 %. За 2016–2018 гг. на предприятии долгосрочные финансовые ресурсы снизились на 495 тыс. руб.

Таблица 2

Динамика источников деятельности организации, тыс. руб.

Наименование показателя	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	
				тыс. руб.	%
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	12 604	12 604	12 604	0	0,00
Резервный капитал	0	0	0	0	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	32 917	53 660	80 210	47293	143,67
Итого по разделу III	45 521	66 264	92 814	47293	143,67
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	0	35 630	246 231	–495	0,00
Отложенные налоговые обязательства	185	2 806	3 312	0	1 690,27
Прочие обязательства	0	0	0	0	0,00
Итого по разделу IV	185	38 436	249 543	–495	1 690,27
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	28 049	46 320	47 183	730	68,22
Кредиторская задолженность	300 407	217 680	180 170	–1 034	–40,02
Доходы будущих периодов	0	0	0	0	0,00
Оценочные обязательства	4 560	6 373	8 366	0	83,46
Итого по разделу V	333 016	270 373	235 719	–304	111,66
БАЛАНС	378 722	375 073	578 076	46 494	1 945,60

Краткосрочные обязательства по данным таб. 2 на протяжении 2016–2018 гг. у организации сократились с 333 016 тыс. руб. до

235 719 тыс. руб. или на 304 тыс. руб. (111,66 %). Для расчета показателей финансовой устойчивости предприятия рассчитаем: излишек или недостаток собственных источников оборотных средств (ΔСОС), излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат (ΔСДИ), излишек или недостаток общей величины источников формирования запасов и затрат (ΔОИ):

1. Собственные оборотные средства СОС = П III – А I.

В нашем примере наличие собственных оборотных средств равно: СОС2016 = 45 521 – 156 551 = –111 030 тыс. руб.

СОС2017 = 66 264 – 256 623 = –190 359 тыс. руб.

СОС2018 = 92 814 – 302 598 = –209 784 тыс. руб.

Данные анализа показывают, что ООО «Спиртзавод» Кемлянский» в 2016 г. располагало собственными источниками для формирования оборотных средств в размере 45 521 тыс. руб. в 2017 г. величина собственных оборотных средств увеличилась до 66 264 тыс. руб., в 2018 г. величина возросла до 92814 тыс. руб. в целом за 2016–2018 гг. величина собственных оборотных средств увеличилась с 45 521 тыс. руб. до 92814 тыс. руб. или на 47 293 тыс. руб. (143,67 %).

2. Собственные и долгосрочные источники СДИ = СОС + ДП Наличие собственных и заемных источников формирования запасов и затрат:

СДИ 2016 = –111 030 + 185 = –110 845 тыс. руб.

СДИ 2017 = –190 359 + 38 436 = –151 923 тыс. руб.

СДИ 2018 = –209 784 + 249 543 = 39 759 тыс. руб.

В ходе анализа выявлено, что в организации за период 2016–2018 гг. наблюдается увеличение величины собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат с –110 845 тыс. руб. до 39 759 тыс. руб. или на 71 086 тыс. руб.

3. Общая величина источников ОИ = СДИ + стр. 1510 + + стр. 1520

ОИ 2016 = –110 845 + 28 049 + 300 407 = 217 611 тыс. руб.

ОИ 2017 = –151 923 + 46 320 + 217 680 = 112 077 тыс. руб.

ОИ 2018 = 39 759 + 47 183 + 180 170 = 267 112 тыс. руб.

Рассчитаем покрытие запасов источники деятельности.

1. Рассчитаем излишек (+) или недостаток (–) собственных средств (ΔСОС): ΔСОС = СОС – З

ΔСОС 2016 = –111 030 –76 072 = – 187 102 тыс. руб.

ΔСОС 2017 = –190 359 – 68758 = – 259 117 тыс. руб.

ΔСОС 2018 = –209 784 – 218 692 = – 428 476 тыс. руб.

На протяжении 2016–2018 гг. в ООО «Спиртзавод» Кемлянский» выявлен недостаток собственных оборотных средств. Так в 2016 г. недостаток составил 187 102 тыс. руб., в 2017 г. в сумме

259 117 тыс. руб., а в 2018 г. недостаток увеличился на 241374 тыс. руб. и составил 428476 тыс. руб. В целом за 3 года наблюдается увеличение недостатка собственных оборотных средств.

2. Рассчитаем излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных средств (ΔСД); ΔСД = СД – З

ΔСД 2016 = –110 845 – 76 072 = – 186 917 тыс. руб.

ΔСД 2017 = –151 923 – 68 758 = – 220 681 тыс. руб.

ΔСД 2018 = 39 759 – 218 692 = – 178 933 тыс. руб.

В ходе анализа выявлено, что на протяжении 2016–2018 гг. выявлен недостаток собственных и долгосрочных источников: в 2016 г. недостаток в сумме 186 917 тыс. руб., в 2017 г. в сумме 220 681 тыс. руб., а в 2018 г. в сумме 178 933 тыс. руб. в целом за 3 года недостаток сократился с 186 917 тыс. руб. до 178 933 тыс. руб. или на 7 984 тыс. руб.

3. Рассчитаем излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов: (ΔОИ); ΔОИ = ОИ – З

где, З – запасы предприятия, тыс. руб.

ΔОИ 2016 = 217 611 – 76 072 = 141 539 тыс. руб.

ΔОИ 2017 = 112 077 – 68 758 = 43 319 тыс. руб.

ΔОИ 2018 = 267 112 – 218 692 = 48 420 тыс. руб.

Данные расчета показывают, что в 2016–2018 гг. выявлен излишек общей величины основных источников формирования запасов в ООО «Спиртзавод» Кемлянский»: в 2016 г. в сумме 141 539 тыс. руб., в 2017 г. в сумме 43 319 тыс. руб., а в 2018 г. в сумме 48 420 тыс. руб. В целом за 3 года выявлено уменьшение излишка общей величины основных источников формирования запасов с 141 539 тыс. руб. до 48 420 тыс. руб. или на 93 119 тыс. руб.

Проанализировав данные расчета выявлено, что по ООО «Спиртзавод» Кемлянский» в течение 2016–2018 гг. имелся 3 тип финансовой устойчивости «неустойчивое финансовое состояние». Существует несколько путей повышения финансовой устойчивости предприятия [5], таких как: увеличение собственного капитала, разработка процессного подхода к разработке конкурентной стратегии предприятия [3], стимулирование сбыта продукции предприятия [4], уменьшение излишков запасов и затрат, оптимизация материально–технической базы [1], управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гудожникова Е.В.* Совершенствование материально-технической базы сферы заготовок // Е.В. Гудожникова, Е.А. Васильева, О.В. Елисеева, А.Ю. Бушева Фундаментальные исследования. 2018. № 3. С. 34–39.

2. *Зотова Е.В.* Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия / Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы Международной научно-

практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) [и др.]. 2017. С. 161–165.

3. *Кузнецова Т.Е.* Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности: учеб. пособие // Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров. Саранск, 2016.

4. *Кузнецова Е.Г.* Стимулирование сбыта продукции предприятия как инструмент воздействия на рыночный спрос // Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53). С. 711–713.

5. *Лохтина Л.М.* Повышение финансовой устойчивости коммерческой организации. Монография / Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина. Саранск, 2017.

УДК 336.6

АНАЛИЗ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «СПИРТЗАВОД» КЕМЛЯНСКИЙ»

Анастасия Владимировна Андронова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Andronova11@mail.ru

ANALYSIS OF ABSOLUTE FINANCIAL INDICATORS SUSTAINABILITY OF THE ORGANIZATION OOO «SPIRTZAVOD» KEMLYANSKI»

Anastasia Vladimirovna Andronova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрен анализ ликвидности предприятия на основе актива и пассива организации. Анализ финансовой отчетности является важнейшим инструментом управления предприятия. Практическая значимость моего исследования позволяет оценить всю важность анализа предприятия, убедиться в том, что изучение основных показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации служит целью принятия заинтересованными лицами управленческих, инвестиционных и прочих решений.

Ключевые слова: организация, задолженность, финансовые ресурсы, ликвидность, активы, пассивы.

The article deals with the analysis of the company's liquidity based on the assets and liabilities of the organization. Analysis of financial statements is the most important tool for enterprise management. The practical significance of my research allows us to assess the importance of the analysis of the enterprise, to make sure that the study of the

© Андронова А.В., 2020

main indicators of the financial condition and financial results of the organization serves the purpose of making management, investment and other decisions by interested parties.
K e y w o r d s: organization, debt, financial resources, liquidity, assets, passive.

Для начала стоит определить понятие финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – это стабильное состояние организации, которое отражает его независимость, стабильное развитие, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного уровня риска.

Ликвидность – это способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной.

При оценке актива принято говорить о нескольких степенях ликвидности. Он может быть:

1) высоколиквидным;
2) низко ликвидным;
3) неликвидным.

Ликвидность активов оценивают, чтобы понять, насколько платежеспособна компания, которая ими владеет, может ли она фактически рассчитаться по своим долгам.

Активы организации подразделяются на следующие группы, в зависимости от скорости и способности превращения в денежные средства:

наиболее ликвидные активы (А 1):

А 1 = стр. 1250 + стр. 1240.

быстро реализуемые активы (А 2):

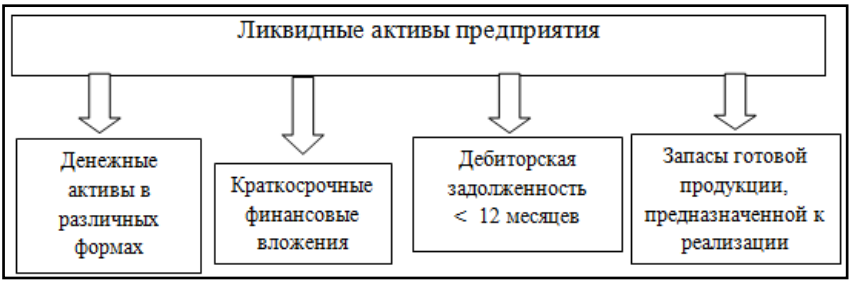
А 2 = стр. 1230 + стр. 1260

медленно реализуемые активы (А 3):

А 3 = стр. 1210 + стр. 1170 + стр. 1220

труднореализуемые активы (А 4):

А 4 = стр. 1100 – стр. 1170



Ликвидные активы предприятия

Данные активы баланса организации представлены в табл. 1.

Таблица 1

Данные актива организации за 2016-2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018
А 1 наиболее ликвидные активы	84 + 17159 = 7243	42 + 7 993 = = 8 035	6 674 + 8 852 = = 15 526
А 2 быстро реализуемые активы	122 082 + 6 774 = = 128 856	36 600 +5054= = 41 654	37 831 + 3 268 = = 41 099
А 3 медленно реализуемые активы	76 072 + 0 + 0 = = 76 072	68 758 + 0 + 3 = = 68 761	218 692 + 0 + 161 = = 218 853
А 4 труднореализуемые активы	0 – 0 = 0	0 – 0 = 0	0 – 0 = 0

В целях анализа зависимости от возрастания сроков погашения обязательств, пассивы группируются во взаимосвязи с соответствующими группами актива следующим образом:

наиболее срочные обязательства (П 1):

П 1 = стр. 1520 + стр. 1550

краткосрочные пассивы (П 2):

П 2 = стр. 1510

долгосрочные пассивы (П 3):

П 3 = стр. 1410 + стр. 1450

постоянные пассивы (П 4):

П 4 = стр. 1300 + стр. 1530 + стр. 1540 + стр. 1420 + стр. 1430

Данные пассива организации за 2016-2018 гг. представлены в табл. 2.

Таблица 2

Данные пассива организации за 2016-2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018
П 1 наиболее срочные обязательства	300 407 + 0 = = 300 407	217 680 + 0 = = 217 680	180 170 + 0 = = 180 170
П 2 краткосрочные пассивы	28 049	46 320	47 183
П 3 долгосрочные пассивы	0+0=0	35 630 + 0 = = 35 630	246 231 + 0 = = 246 231
П 4 постоянные пассивы	0+0 + 4560 + + 185 + 0 = 4 745	0 + 0 + 6 373 + +38 436 + 0 = = 44 809	0+ 0 + 8366 + + 249 543 + 0 = = 257 998

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

А1 ≥ П1;
А2 ≥ П2;
А3 ≥ П3;
А4 ≤ П4.

При совпадении неравенств будет установлена финансовая устойчивость организации. Если по неравенству не совпадет, хоть один показатель, баланс не будет абсолютно ликвидным. По данным, приведенным в таблицах № 2 и № 3, между вышеназванными группами активов и пассивов имеются следующие соотношения:

Данные по организации за 2016 год.
А1 = 17 243 < 300 407 = П1;
А2 = 128 856 > 28 049 = П2;
А3 = 76 072 > 0 = П3;
А4 = 0 < 4 745 = П4;
Данные по организации за 2017 год.
А1 = 8 035 < 217 680 = П1;
А2 = 41 654 > 46 320 = П2;
А3 = 68 761 > 35 630 = П3;
А4 = 0 < 44 809 = П4;
Данные по организации за 2018 год.
А1 = 15 526 < 18 0170 = П1;
А2 = 41 099 > 47 183 = П2;
А3 = 218 853 < 24 6231 = П3;
А4 = 0 < 257 998 = П4;

Исходя из неравенств, можно сделать вывод, что в ООО «Спиртзавод» Кемлянский» за период 2016–2018гг. не было абсолютно ликвидного баланса. Проблемы за анализируемые года отчетов были по статьям наиболее ликвидных активов.

Рабочий капитал (чистый оборотный капитал) – это превышение текущих активов над текущими обязательствами.

Текущие активы = (стр. 1210 + 1230 + 1240 + 1250):
Рассчитаем по ООО «Спиртзавод» Кемлянский»:
за 2016 год (76 072 + 122 082 +17 159 + 84) = 215 397 тыс. руб.
за 2017 год (68 758 + 36 600 + 7 993 + 42) = 113 393 тыс. руб.
за 2018 год (218 692 + 37 831 + 8 852 + 6 674) = 272 049 тыс. руб.
Текущие пассивы = (стр. 1510+1520):
Рассчитаем по ООО «Спиртзавод» Кемлянский»
за 2016 год (28 049 + 300 407) = 328 456 тыс. руб.
за 2017 (46 320 + 217 680) = 264 000 тыс. руб.
за 2018 (47 183 + 180 170) = 227 353
Чистый оборотный капитал = (текущие активы – текущие пассивы):

Рассчитаем по ООО «Спиртзавод» Кемлянский»

за 2016 год (215 397 – 300 407) = –85 010 тыс. руб.

за 2017 год (113 393 – 264 000) = –150 607 тыс. руб.

за 2018 год (272 049 – 227 353) = 44 696 тыс. руб.

В ООО «Спиртзавод» Кемлянский» рабочий капитал за 2016 г. был в отрицательной сумме -85010 тыс. руб., что означает – у организации не было рабочего капитала, т.е. её финансовое положение было неудовлетворительным. Такую же историю можно наблюдать и в 2017г., значение было отрицательным –150 607. Но в 2018 г. Ситуация улучшилась на 40 314 тыс. руб.. С 2016 года в сумме 85 010 тыс. руб. до 44 696 тыс. руб. или на 40 314 тыс. руб..

Для повышения финансовой устойчивости предприятия можно рекомендовать:

1. Использовать финансовое планирование в деятельности предприятия.

2. В процессе разработке рекомендаций по совершенствованию системы управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия следует снижать величину дебиторской и кредиторской задолженности.

3. Следует рассчитывать запас финансовой прочности и точку безубыточности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Грачева, М. В.* Проектный анализ. Финансовый аспект. М.: КноРус, 2019 224 с.

2. *Зотова Е.В*. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Е.В. Зотова, Н.Н. Катайкина, Studium. 2018. № 2 (47). С. 5.

3. *Кузнецова Т.Е*. Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности: учеб. пособие // Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров. Саранск, 2016.

4. *Кузнецова Е.Г.* Стимулирование сбыта продукции предприятия как инструмент воздействия на рыночный спрос // Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53). С. 711–713.

5. *Лохтина Л.М.* Повышение финансовой устойчивости коммерческой организации. Монография / Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина. Саранск, 2017.

УДК 336.7

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Илдар Шамилевич Аширов, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: st800904@ruc.su

USE OF FORECASTING IN THE PROCESS OF IMPROVING THE ACTIVITIES OF A COMMERCIAL BANK

Ildar Shamilevich Ashirov, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрен процесс прогнозирования и планирования чистой ссудной задолженности клиентов коммерческого банка. В статье рассчитаны абсолютные и относительные отклонений чистой ссудной задолженности клиентов Россельхозбанка в 2015-2018 гг. Практическая значимость исследования позволяет составить прогноз чистой ссудной задолженности клиентов коммерческого банка на перспективу.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерческий банк, ссудная задолженность, клиенты, планирование, прогнозирование.

The article discusses the process of forecasting and planning net loan debt of customers of a commercial bank. The article calculates the absolute and relative deviations of net loan debt of Russian Agricultural Bank clients in 2015-2018. The practical significance of the study allows you to make a forecast of the net loan debt of customers of a commercial bank for the future.

K e y w o r d s: commercial bank, loan debt, customers, planning, forecasting.

Сегодня наиболее широкими направлениями взаимодействия российских кредитных организаций и потребителей являются следующие: расширение спектра услуг с акцентом на кредитование и микрокредитование; цифровизация клиентского обслуживания; предоставление кредитных продуктов для корпоративных клиентов (позволяющих увязать транзакционный продукт с потребностями клиента); развитие онлайн-кредитования и т. д. Специфика изменений сделала заимствование денег более доступным для потребителей, однако потребовало новых подходов к обеспечению финансовой безопасности кредитной организации [1].

В общем смысле, под финансовой безопасностью кредитной

© Аширов И.Ш., 2020

организации следует понимать систему защиты ее финансовых интересов, как собственника денежных доходов. Однако согласно положениям Федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 в данной сфере выделяют финансовые интересы: банка как кредитной организации. Система защиты финансовых интересов в данном случае распространяется на ситуации получения дохода от исключительного права осуществлять банковские операции, в числе которых: размещение денежных средств на депозитах, обслуживание счетов клиентов, предоставление кредитов и др.; небанковской кредитной организации.

АО «Российский Сельскохозяйственный банк» – один из крупнейших банков в России. Созданный в 2000 году в целях развития национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий Российской Федерации, сегодня это универсальный коммерческий банк, предоставляющий все виды банковских услуг и занимающий лидирующие позиции в финансировании агропромышленного комплекса России.

Основной задачей банка остается всесторонняя поддержка агропромышленного комплекса, который показывает хорошие результаты. Аграриями достигнуты и перевыполнены ключевые пороговые показатели Доктрины продовольственной безопасности и 2018 г. изменил стратегический вектор дальнейшего развития АПК: от импортозамещения страна переходит к реализации экспортного потенциала. Это потребует большого объема инвестиций как в рост объемов производства сельхозпродукции, так и в развитие смежной, перерабатывающей и логистической инфраструктуры, а также повышения конкурентоспособности и эффективности отечественного агробизнеса. Большую роль играет процесс повышения коммуникативной культуры профессионала коммерческого банка [4].

В 2018 г. внимание РСХБ наряду с финансовой поддержкой агропромышленного комплекса было сосредоточено на развитии транзакционного бизнеса. Чистый процентный доход увеличился за 2018 г. на 6,5% – до 67,4 млрд руб. по сравнению с 63,3 млрд руб. за 2017 г. Чистый комиссионный доход за 2018 г. был увеличен на 6,6% – до 21,5 млрд руб. в сравнении с 20,2 млрд руб. за 2017 г. Отношение расходов к чистым операционным доходам до создания резервов (Cost/Income) составило на 31 декабря 2018 г. 47,0% против 48,1% по итогам 2017 г.

За 2018 г. депозиты и остатки на счетах клиентов выросли на 217,5 млрд руб. (+9,9%) и составили 2,421 трлн руб., в том числе средства юридических лиц увеличились на 40,3 млрд руб. (+3,0%) до 1,386 трлн руб. Депозиты и остатки на счетах физических лиц выросли с начала года на 177,2 млрд руб. (+20,7%) до 1,035 трлн руб.

Рост клиентского привлечения, наряду с плановым погашением крупных зарубежных заимствований Группы, в течение 2018 г. способствовал формированию оптимальной структуры обязательств и сбалансированной ликвидности Группы. Доля клиентских средств в общем объеме привлеченных ресурсов за отчетный год составила 81,7%. Доля средств, привлеченных Группой на международном рынке капитала, в совокупных обязательствах Группы за 2018 г. сократилась с 5,3% до 0,9%. Соотношение кредитов и депозитов (loan-to-deposit ratio) на 31 декабря 2018 года составило 94,6%. Следует уделять внимание кредитной политики банка [2].

В течение 2018 г. реализовывались плановые мероприятия по укреплению капитала Группы. Наряду с успешным размещением Группой бессрочных субординированных облигаций на внутреннем рынке в объеме эквивалентном 23,3 млрд рублей, акционерный капитал был увеличен на 25 млрд руб. Собственный капитал Группы (по балансу) на конец 2018 г. составил 151,7 млрд руб., увеличившись на 44,5 млрд руб. с начала года, с учетом корректировки в связи с переходом на стандарт МСФО (IFRS) 9.

Россельхозбанк – основа национальной кредитно-финансовой системы обслуживания агропромышленного комплекса России. Банк создан в 2000 году и сегодня является ключевым кредитором АПК страны, входит в число самых крупных и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала, а также в число лидеров рейтинга надежности крупнейших российских банков.

Рассмотрим возможности использования прогнозирования и планирования в деятельности коммерческого банка. Рассчитаем прогноз чистой ссудной задолженности Россельхозбанка в 2015–2018гг. При проведении прогноза чистой ссудной задолженности Россельхозбанка 2015-2018гг., были использованы данные 4 лет.

На основе полученных данных о чистой ссудной задолженности Россельхозбанка 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 полученным при этом показатели называются цепными.

В нашем случае, цепное абсолютное отклонение (Δyt) – разность значения чистой ссудной задолженности Россельхозбанка текущего года (yt) и значения чистой ссудной задолженности Россельхозбанка предыдущего года (yt-1). Таким образом, данное отклонение рассчитывается по формуле 1:

$$\Delta y_t = y_t - y_{t-1} \quad (1)$$

Цепной темп роста (Тр) – отношение значения чистой ссудной

задолженности Россельхозбанка текущего года (yt) и значения чистой ссудной задолженности Россельхозбанка предыдущего года (yt –1).

Этот показатель рассчитывается как (формула 2):

$$T_p = \frac{y_t}{y_{t-1}} \times 100\% \quad (2)$$

Расчет абсолютных и относительных отклонений чистой ссудной задолженности Россельхозбанка в 2015–2018 гг. представлен в табл. 1.

Таблица 1

Расчет абсолютных и относительных отклонений чистой ссудной задолженности Россельхозбанка в 2015-2018 гг.

Год	Чистая ссудная задолженность Россельхозбанка, тыс.руб.	№ периода	Абсолютные отклонения (ценные), тыс. руб.	Темп роста (цепной) %
2015	2 010 134 751	1	–	–
2016	2 144 522 595	2	134 387 844	106
2017	2 285 830 416	3	141 307 821	106
2018	2 319 581 861	4	33 751 445	101

Рассчитаем среднее абсолютное отклонение, используя формулу 3, где n – число периодов (формула 3):

$$\overline{\Delta y} = \frac{y_n - y_1}{n-1} \quad (3)$$

(2 319 581 861 – 2 010 134 751) / 4 – 1 = 103 149 036.

Определим средний темп роста по формуле 4:

$$\overline{T_p} = \sqrt[\frac{1}{n-1}]{\frac{y_n}{y_1}} \quad (4)$$

(2 319 581 861 / 2 010 134 751) 4 – 1 = 1,15 или 115 %.

На основе полученных показателей, сделаем сначала прогноз чистой ссудной задолженности Россельхозбанка на 2019–2022 гг. по методу среднего абсолютного прироста, тыс. руб.:

$$y^{np}_{2019} = y_{2018} + \overline{\Delta y} = 2319581861 + 103149036 = 2422730897$$

$$y^{np}_{2021} = y_{2021} + \overline{\Delta y} = 2525879933 + 103149036 = 2629028969$$

$$y^{np}_{2020} = y_{2019} + \overline{\Delta y} = 2422730897 + 103149036 = 2525879933$$

$$y_{2022}^{np} = y_{2020} + \Delta\overline{y} = 2629028969 + 103149036 = 2732178005$$

Спрогнозируем сумму чистой ссудной задолженности Россельхозбанка по методу среднего темпа роста, тыс. руб.:

$$y_{2019}^{np} = y_{2018} \times \overline{T_p} = 2319581861 \times 1{,}15 = 2667519140$$

$$y_{2020}^{np} = y_{2019} \times \overline{T_p} = 2667519140 \times 1{,}15 = 3067647011$$

$$y_{2021}^{np} = y_{2020} \times \overline{T_p} = 3067647011 \times 1{,}15 = 3527794062$$

$$y_{2022}^{np} = y_{2021} \times \overline{T_p} = 3527794062 \times 1{,}15 = 4056963172$$

Обобщив расчетные данные, заполним итоговую таблицу прогнозных значений чистой ссудной задолженности Россельхозбанка в Республике Мордовия на 2019-2022 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Прогнозные значения чистой ссудной задолженности Россельхозбанка на 2019-2022 гг., тыс. руб.

Год	Чистая ссудная задолженность по методу среднего абсолютного прироста	Чистая ссудная задолженность по методу среднего темпа роста	Средний прогноз чистой судной задолженности
2019	2 422 730 897	2 667 519 140	2 545 125 018
2020	2 525 879 933	3 067 647 011	2 796 763 472
2021	26 290 289 969	3 527 794 062	3 078 411 515
2022	2 732 178 005	4 056 963 172	3 394 570 588

Расчет четвертого столбца был осуществлен следующим образом по формуле 5:

$$\overline{Д} = \frac{Д_{\Delta np} + Д_{Tp}}{2} \qquad (5)$$

$$\overline{Д}(2019) = \frac{2422730897 + 26675191405}{2} = 2545125018$$

$$\overline{Д}(2020) = \frac{2525879933 + 3067647011}{2} = 2796763472$$

$$\overline{Д}(2021) = \frac{2629028969 + 3527794062}{2} = 3078411515$$

$$\overline{Д}(2022) = \frac{2732178005 + 4056963172}{2} = 3394570588$$

Данные расчетов показывают, что чистая ссудная задолженность клиентов перед АО «Россельхозбанк» к 2022 г. по прогнозу

составит 3 394 570 588 тыс. руб. Можно сделать вывод, что руководство АО «Россельхозбанк» совместно с отделами банка следует уделять большое внимание вопросам совершенствования деятельности коммерческого банка [5]. Работать над проблемами укрепления финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности банковской сферы [3]. В перспективе Правление банка должны принимать такие действия, которые важны для снижения уровня угроз финансовой безопасности и сохранения капитала банка, использовать прогнозирование и планирование.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баурина С.Б.* Современные проблемы функционирования банковской сферы РФ // С.Б. Баурина, Д.М. Такташева, В.Н. Гаврик // Сб.: Инновации: перспективы, проблемы, достижения Материалы III международной научно-практической конференции. 2015. С. 434–438.

2. *Зотова Е.В.* Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Е.В. Зотова, Н.Н. Катайкина. Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 858–862.

3. *Зотова Е.В.*, Дворецкая Т.В. Методика оценки ликвидности и платежеспособности банка //Studium. 2016. № 1 (38). С. 5.

4. *Кузнецова Е.Г.* Коммуникативная культура профессионала // Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Р.Р. Хайров. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки: 38.03.01 – «Экономика». Саранск, 2017.

5. Современные тенденции развития банковского кредитования предприятий реального сектора экономики // Мягкова М.В., Маркова А.А. Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 863–868.

УДК 336.64

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «САРАНСК-ЛАДА»

Дарья Владиславовна Елистратова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: darya.elistratova2015@gmail.com

ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION AND USE OF WORKING CAPITAL FACILITIES OF THE COMPANY "SARANSK-LADA"

Daria Vladislavovna Elistratova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены оборотные средства как ресурс предприятия, которые авансируются в денежной форме для формирования и использования фондов обращения и оборотных производственных фондов. Данные фонды формируется в минимально возможных размерах, но при этом, они должны функционировать так, чтобы все финансово-хозяйственные функции осуществлялись. Рекомендовано рассмотреть основные проблемы, связанные с использованием оборотных средств в деятельности АО «Саранск–Лада». Исследование оборотных средств предприятия проводится в рамках финансового анализа. Эффективность использования оборотных средств на каждой стадии кругооборота оборотных средств – важнейшая составляющая аналитической деятельности предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: оборотные средства, финансовый анализ, финансовые ресурсы предприятия, оборачиваемость.

The article discusses working capital as a resource of the enterprise, which are advanced in cash for the formation and use of circulation funds and revolving production assets. These funds are formed in the smallest possible sizes, but at the same time, they should function so that all financial and economic functions are carried out. It is recommended to consider the main problems associated with the use of working capital in the activities of JSC "Saransk-Lada." The study of working capital of the enterprise is carried out in financial analysis framework. The effectiveness of the use of working capital at each stage of the circuit of working capital is the most important component of the analytical activity of the enterprise.

K e y w o r d s: working capital, financial analysis, financial resources of the enterprise, turnover.

Надежная стратегия управления финансовыми ресурсами позволит своевременно и в полном объеме выполнять обязательства перед клиентами, тем самым помогая создать репутацию надежной

© Елистратова Д.В., 2020

и ответственной компании, улучшив финансовые показатели и финансовую стабильность [2]. Учитывая все финансовые возможности предприятия, рассматривая характер внутренних и внешних факторов, финансовая стратегия должна обеспечивать соответствие финансово-экономических возможностей предприятия тем условиям, которые сложились в данный момент на рынке [3, с. 163].

Оборотные активы являются наиболее подвижной частью имущества организации, поэтому их анализ имеет важную значимость для исследуемой компании. От скорости оборачиваемости текущих активов зависят результаты деятельности предприятия – выручка и прибыль. Поэтому столь важно проводить анализ формирования структуры оборотных средств в деятельности любого предприятия.

Оборотные средства организации, по мнению В.И. Векленко, представляют собой средства, которые участвуют как в производстве, так и реализации товаров компании. Непрерывность оборотных средств в данном случае заключается в форме непрерывности производственной и реализационной деятельности. Однако, В.И. Векленко выделяет то, что «оборотные средства» не тождественны «денежным средствам». Так как денежные средства – это составная часть или посредник оборотных средств.

Существует ряд особенностей оборотных фондов, к которым можно отнести:

1. Оборотные активы могут формироваться за счет как финансовых, так и кредитных средств.

2. Оборотные средства имеют целевое назначение.

3. Оборотные средства выступают основным фактором для обеспечения непрерывности производственного цикла за счет того, что сами находятся в кругообороте, который заключает в себе четыре последовательных этапа. Этапы кругооборота оборотных средств предприятия представлены на рис. 1.

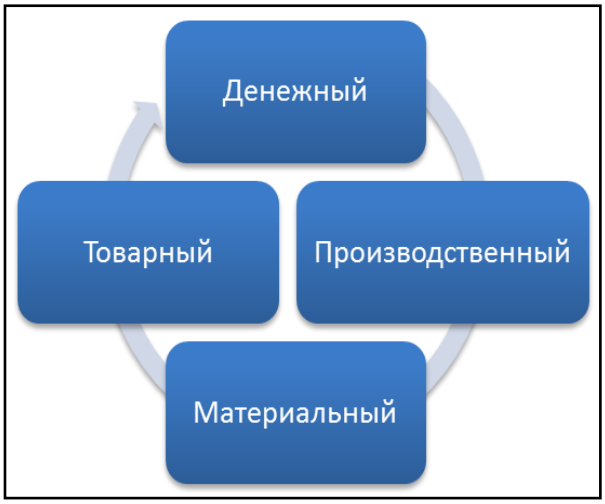
Получается, оборотные средства проходят четыре этапа:

1. Денежный этап, который заключается в формировании ресурсов для деятельности предприятия, т. е. для перехода ко второму этапу.

2. Производственный – приобретенные на первом этапе ресурсы используются и переходят, таким образом, в стадию незавершенного производства.

3. Материальный – незавершенное на втором этапе производство переходит в готовую продукцию.

4. Товарный – реализационная деятельность предприятия, т. е. происходит реализация готовой продукции. После чего, оборотные средства переходят на первый этап в форму денежных средств.



Р и с. 1. Этапы оборотных средств

Конкурентные стратегии компании отражают ее подход к ведению бизнеса и действия, осуществляемые с целью привлечения потребителей продукции и услуг, успешных конкурентных действий, укрепления рыночного положения, развития конкурентных преимуществ [4].

Проанализируем формирование структуры оборотных средств АО «Саранск–Лада» за 2017–2019 гг. Анализ оборотных активов следует начать с изучения состава, структуры и динамики. Данные по составу, структуре и динамики АО «Саранск–Лада» отражены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Состав, структура и динамика оборотных средств АО «Саранск - Лада» за 2017-2019 гг.

Наименование показателя	2017	2018	2019	2019 к 2017, %
Запасы	30 670	53 084	64 523	210,38
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	215	2062	–	–
Дебиторская задолженность	4 927	4 301	3 529	71,63
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	–	–	–	–

Окончание табл. 1

Наименование показателя	2017	2018	2019	2019 к 2017, %
Денежные средства и денежные эквиваленты	5 269	4 581	4 746	90,07
Прочие оборотные активы	–	–	–	–
Итого по разделу	41 081	64 028	72 798	177,21

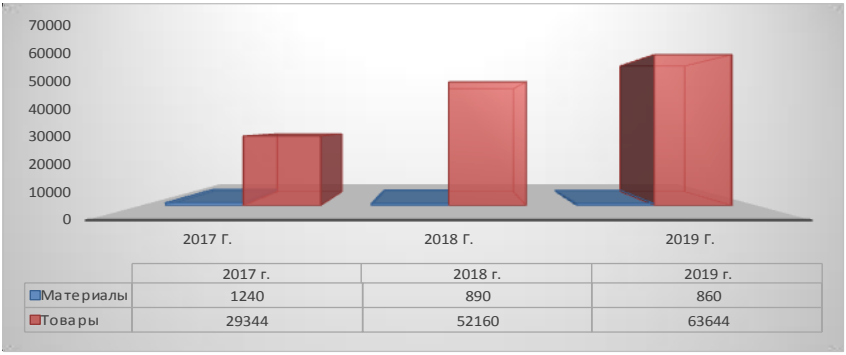
Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что величина оборотных активов АО «Саранск–Лада» за 2017–2019 гг. увеличилась с 41 081 тыс. руб. до 72 798 тыс. руб., т. е. произошло увеличение на 77,21%, что объясняется значительным ростом уровня запасов организации. Так, в 2017 году данный показатель равен 30 670 тыс. руб., а уже к 2019 году достигает уровня 64 523 тыс. руб. Но данная динамика не является положительной, ведь если возрастает уровень запасов без необходимости производственного или реализационного процессов, то это означает, что издержки предприятия по хранению данного вида запасов также будут возрастать. Проблема является актуальной для многих предприятий, в том числе и для предприятий автомобильной отрасли.

Денежные средства и их эквиваленты имели противоположную запасам динамику – произошло уменьшение денежных средств с 5269 тыс. руб. (2017 год) до 4746 тыс. руб. (2019 год). Представленная динамика отражает негативную тенденцию для АО «Саранск–Лада», поскольку денежные средства – важная категория для любого предприятия. За счет денежных средств предприятия погашают свои обязательства, причем как перед физическими, так и юридическими лицами.

Более детальный анализ каждого элемента оборотных средств позволит нам сделать обоснованные выводы о его тенденции к увеличению. Поэтому проанализируем состав каждого элемента по отдельности. На рис. 2. представлены материалы и товары в структуре запасов оборотного капитала АО «Саранск–Лада» на период с 2017 по 2019 гг.

Как видно на рисунке 2, основной причиной столь резкого роста запасов послужили товары, уровень которых стремительно возрос на анализируемом периоде в деятельности АО «Саранск–Лада». Так, в 2017 году показатель равен 29344 тыс. руб., а в 2019 году приравнивается к 63644 тыс. руб. В целом рост товаров – положительный фактор роста оборотного капитала, поэтому рост запасов обоснован в данном случае.

Происходит увеличение и материалов, как следствие роста уровня товаров. Таким образом, изменения произошли с 1 240 тыс. руб. (в 2017 году) до 860 тыс. руб. (в 2019 году).



	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Материалы	1240	890	860
Товары	29344	52160	63644

Р и с. 2. Материалы и товары в структуре
запасов АО «Саранск–Лада»

Для оценки эффективности использования оборотных средств рассчитывается ряд показателей оборачиваемости (деловой активности), поскольку ускорение оборачиваемости активов способствует сокращению потребности в оборотных активах (абсолютное высвобождение), приросту объемов продукции (относительное высвобождение) и значит увеличению получаемой прибыли. В результате улучшается финансовое состояние организации, платежеспособность. Данные представлены в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Коэффициенты, характеризующие эффективность использования оборотных средств АО «Саранск–Лада»

Наименование показателя	Способ расчета	Результаты расчета	
		2018 г.	2019 г.
Длительность одного оборота (в днях, d)	(Средние остатки × число дней, анализируемого периода) / Выручка от продаж	51	71
Коэффициент оборачиваемости (Коб)	Выручка от продаж / Средние остатки оборотных активов	7,042	5,102
Коэффициент закрепления оборотных средств	Средние остатки оборотных активов / Выручка от продаж	0,142	0,196

Важным является уточнение, что средний остаток рассчитывается на основе средней хронологической на основе ежемесячных остатков, однако, если информация недоступна, то происходит расчет на основе средней арифметической (остатки на начало и конец периода).

При расчете оборачиваемости используются округленные числа, которые характеризуют количество дней: 1 месяц – 30 дней, 1 квартал – 90 дней, 1 год – 360 дней.

Помимо представленных показателей существуют частные, к которым относятся: показатели оборачиваемости отдельных видов оборотных активов, что, в свою очередь, представляет собой оборачиваемость отдельных запасов, дебиторской задолженности, денежных средств и др.

Таким образом, на основе анализа использование оборотных средств на исследуемом предприятии является неэффективным, поскольку длительность одного оборота увеличивается с 51 до 71 дня. Коэффициент оборачиваемости, напротив, сокращается с 7,042 до 5,102. Коэффициент закрепления увеличивается с 0,142 до 0,196 и свидетельствует о росте стоимости оборотных средств. В целом, анализ формирования и использования оборотных средств в деятельности АО «Саранск–Лада», свидетельствует о необходимости принятия мер по улучшению процесса использования оборотных средств. Решение проблемы низкой оборачиваемости активов и ликвидность в случае их возникновения достижимо в рамках реализации общей стратегии предприятия, направленной на качественное улучшение финансового состояния [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Векленко В.И.* Эффективность использования оборотных средств организации // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2018. № 3. С. 268–272.

2. *Долотказин А.Р.*, Шилкина Т.Е. Совершенствование системы бюджетирования коммерческого предприятия // Сб.: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 109–114.

3. *Зотова Е.В.* Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия / Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) [и др.]. 2017. С. 161–165.

4. *Кузнецова Е.Г.* Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности: учеб. пособие / Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 124 с.

5. *Лагута В.Н.* Совершенствование методики определения проблем управления оборотными и внеоборотными активами предприятия // Internationalscientificreview. 2020. № 4. С. 23–27.

6. *Мягкова М.В.* Проблемы развития предприятий малого бизнеса и совершенствование управления их финансами // Сб.: Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс материалы Международной заочной научно-практической конференции. Б.Ф. Кевбрин (отв. редактор). 2015. С. 172–176.

УДК 336.61

ОЦЕНКА РИСКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АО «КОВЫЛКИНСКАЯ ТИПОГРАФИЯ»

Юлия Федоровна Капустина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: 30121994@bk.ru

EVALUATION OF THE RISK OF LIQUIDITY AND PAYABILITY OF THE ORGANIZATION OF JSC “KOVYLKINSKAYA PRINTING HOUSE”

Yuliya Fyodorovna Kapustina, Master’s Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Финансовый анализ – это прикладная наука, которая позволяет с помощью расчета финансовых коэффициентов сделать вывод о финансовом состоянии на предприятии и вскрыть причины сложившейся ситуации. Его основная задача - получение наибольшего числа информативных и ключевых показателей, которые дают объективную и точную оценку финансовому состоянию организации, его прибыли убыткам, изменениям в активах и пассивах, расчету кредиторской и дебиторской задолженности, есть основная цель анализа финансового состояния.

К л ю ч е в ы е с л о в а: ликвидность, платежеспособность, активы, пассивы.

Financial analysis is an applied science that allows you to use the calculation of financial coefficients to make a conclusion about the financial condition of the enterprise and reveal the reasons for the current situation. Its main task is to obtain the largest number of informative and key indicators that give an objective and accurate assessment of the financial condition of the organization, its profit and loss, changes in assets and liabilities, the calculation of accounts payable and receivables.this is the main purpose of analyzing the financial condition.

K e y w o r d s: liquidity, solvency, assets, liabilities.

В экономической литературе можно найти различные подходы к оценке рисковой деятельности. Оценка финансового состояния организации предполагает, что в группу показателей оценки риска включаются финансовые показатели ликвидности и платежеспособности, отражающие наличие, размещение и использование финансовых ресурсов [2]. При анализе финансового состояния организации различают долгосрочную и текущую платежеспособность (ликвидность).

Существует несколько степеней ликвидности. В зависимости от

© Капустина Ю.Ф., 2020

степени ликвидности, активы организации подразделяются на следующие группы:

наиболее ликвидные активы (А1:
А1 = стр. 1250 + стр.1240.
быстрореализуемые активы (А2):
А2 = стр.1230 + стр.1260
медленнореализуемые активы (А3):
А3 = стр. 1210 + стр. 1170 + стр. 1220
труднореализуемые активы (А4):
А4 = стр. 1100 – стр. 1170

Таблица 1

Данные актива организации в 2016–2018 гг..

Показатели	2016	2017	2018
А1 наиболее ликвидные активы	1 093 + 0 = = 1 093	602 + 0 = 602	259 + 0 = 259
А2 быстро реализуемые активы	693 + 0 = 693	751 + 0 = 751	587 + 0 = 587
А3 медленно реализуемые активы	1 260 + 0 + 0 = = 1 260	1 311 + 0 + 0 = = 1 311	1 095 + 0 + 0 = = 1 095
А4 труднореализуемые активы	2 174 – 0 = = 2 174	2 107 – 0 = = 2 107	2 078 – 0 = = 2 078

Наряду с активами, пассивы тоже имеют свою классификацию:
наиболее срочные обязательства (П1):
П1 = стр. 1520 + стр. 1550
краткосрочные пассивы (П2):
П2 = стр. 1510
долгосрочные пассивы (П3):
П3 = стр. 1410 + стр. 1450
постоянные пассивы (П4):
П4 = стр. 1300 + стр. 1530 + стр. 1540 + стр. 1420 + стр. 1430

Таблица 2

Данные пассива организации в 2016–2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018
П1 наиболее срочные обязательства	673 + 0 = 673	803 + 0 = 803	710 + 0 = 710
П2 краткосрочные пассивы	0	0	0
П3 долгосрочные пассивы	0	0	0
П4 постоянные пассивы	4 438 + 0 + 0 + + 120 + 0 = 4 558	3 820 + 0 + 0 + + 148 + 0 = 3 968	3 147 + 0 + 0+ + 162 + 0 = 3 309

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства: А1 ≥ П1; А2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 ≤ П4.
По данным, приведенным в таблицах № 1 и № 2, между вышеназванными группами активов и пассивов имеются следующие соотношения (табл. 3):

Таблица 3

Соотношение активов и пассивов в 2016-2018 гг.

2016	2017	2018
А1 = 1093 > 673 = П1	А1 = 602 < 803 = П1	А1 = 259 < 710 = П1
А2 = 693 > 0 = П2	А2 = 751 > 0 = П2	А2 = 587 > 0 = П2
А3 = 1260 > 0 = П3	А3 = 1311 > 0 = П3	А3 = 1095 > 0 = П3
А4 = 2174 < 4558 = П4	А4 = 2107 < 3968 = П4	А4 = 2078 < 3309 = П4

В АО «Ковылкинская типография» в 2016 г. был выявлен абсолютно ликвидный баланс организации, поскольку совпадают все требования к соотношению активов и пассивов. В 2017 г. проблемными были статьи по наиболее ликвидным активам. В 2018 г. остались проблемы с этими же активами. Следовательно, в 2016 г. баланс имел тенденция к улучшению. А в последующий период в 2017–2018 г. баланс общества был неликвиден [3, стр. 58].

Рабочий капитал, или ЧОК – чистый оборотный капитал является мерой ликвидности и инвестиционной привлекательности организации.

Таблица 4

Расчет рабочего капитала в 2016-2018 гг.

2016, тыс. руб.	2017, тыс. руб.	2018, тыс. руб.
Текущие активы АО «Ковылкинская типография»		
1 260 + 693 + 0 + 1093 = = 3 046	1 311 + 751 + 0 + 602 = = 2 664	1 095 + 587 + 0 + 259 = = 1 941
Текущие пассивы АО «Ковылкинская типография»		
0 + 673 = 673	0 + 803 = 803	0 + 710 = 710
Рабочий капитал (или ЧОК – чистый оборотный капитал) АО «Ковылкинская типография»		
2 174 – 673 = 1 501	2 107 – 803 = 1 304	2 078 – 710 = 1 368

Рабочий капитал 2016 года составлял 1 510 тыс. руб. Это говорит о том, что в финансовое положение организации было удовлетворительным. В течение 2017 г. величина рабочего капитала, со-

кратилась до 1 304 тыс. руб., в 2018 г. акционерное общество улучшило положение, и он составил 1 368 тыс. руб. Согласно расчетам, рабочий капитал за 2016–2018 гг. сократился на 133 тыс. руб. или на 8,86 %.

Коэффициент текущей ликвидности (формула 1):

$$КТЛ = (А1+А2+А3) / (П1+П2) \quad (2)$$

Таблица 5

Изменение коэффициента текущей ликвидности в 2016–2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018	Изменение 2018 от 2016		Изменение 2018 от 2017	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. А1 наиболее ликвидные активы	1 093	602	259	–834	–76,30	–343	–56,98
2. А2 быстро реализуемые активы	693	751	587	–106	–15,30	–164	–21,84
3. А3 медленно реализуемые активы	1 260	1311	1095	–165	–13,10	–216	–16,48
4. П1 наиболее срочные обязательства	673	803	710	37	5,50	–93	–11,58
5. П2 краткосрочные пассивы	0	0	0	0	0,00	0	0,00
6. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	4,52	3,32	2,73	–1,79	–39,60	–0,59	–17,77

В нашем примере коэффициент текущей ликвидности составил:

За 2016 год:

КТЛ = (1093 + 693 +1260) / (673 +0) = 4,52

За 2017 год:

КТЛ = (602 + 751 + 1311) / (803 + 0) = 3,32

За 2018 год:

КТЛ = (259 + 587 + 1095) / (710 + 0) = 2,73

На АО «Ковылкинская типография» в 2016 г. коэффициент текущей ликвидности был на уровне 4,52, т.е. текущие активы в 4,52 раза превышали текущие обязательства. В 2017 г. коэффициент снизился до 3,32, а в 2018 г. коэффициент текущей ликвидности снизился до 2,73. Снижение показателя имелось, но ниже нормы не опускался, т. е. предприятие в течение 2016–2018 гг. могло покрывать обязательства[1, стр. 257].

Далее рассчитаем коэффициент абсолютной ликвидности по формуле 2:

$$Кал = А1 / (П1 + П2) \quad (2)$$

В нашем примере он составил:

За 2016 год:
Кал = 1093 / (673 + 0) = 1,62;
За 2017 год:
Кал = 602 / (803 + 0) = 0,75;
За 2018 год:
Кал = 259 / (710 + 0) = 0,36.

Таблица 6

Изменение коэффициента абсолютной ликвидности организации в 2016–2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018	Изменение 2018 от 2016		Изменение 2018 от 2017	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. А1 наиболее ликвидные активы	1 093	602	259	–834	–76,30	–343	–56,98
4. П1 наиболее срочные обязательства	673	803	710	37	5,50	–93	–11,58
5. П2 краткосрочные пассивы	0	0	0	0	0	0	0
6. Коэффициент абсолютной ликвидности	1,62	0,75	0,36	–1,26	–77,78	–0,39	–52,00

АО «Ковылкинская типография» в 2016 г. способно расплачиваться по обязательствам на 162 %, при нормативе в 20 %, в 2017 г. на 75 %, а в 2018 г. только на 36 %, что является отрицательным явлением. В целом за 2016–2018 гг. коэффициент абсолютной ликвидности имел тенденцию снижения.

Коэффициент срочной ликвидности является еще одним показателем ликвидности. При его расчете используются наиболее ликвидные активы (формула 3):

$$Ксл = (А1 + А2) / (П1 + П2) \quad (3)$$

Таблица 7

Изменение коэффициента срочной ликвидности организации в 2016–2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018	Изменение 2018 от 2016		Изменение 2018 от 2017	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. А 1 наиболее ликвидные активы	1 093	602	259	–834	–76,30	–343	–56,98
2. А 2 быстро реализуемые активы	693	751	587	–106	–15,30	–164	–21,84

Окончание табл. 7

Показатели	2016	2017	2018	Изменение 2018 от 2016		Изменение 2018 от 2017	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
4. П 1 наиболее срочные обязательства	673	803	710	37	5,50	–93	–11,58
5. П 2 краткосрочные пассивы	0	0	0	0	0,00	0	0,00
6. Коэффициент срочной ликвидности (Ктл)	2,65	1,68	1,19	–1,46	–55,09	–0,49	–29,17

Нормативное значение 0,7–1. В 2016 г. коэффициент срочной ликвидности АО «Ковылкинская типография» КСЛ составил 2,65, что выше нормативного значения на 1,65 пункта. За 2017 г. значение коэффициента срочной ликвидности, снизилось до 1,68, что говорит о снижении ликвидности активов организации. В течение 2018 г. значение коэффициента срочной ликвидности снизилось еще до 1.19, но также выше нормативного значения[4, с. 126].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вахрин, П. И.* Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: учеб. пособие. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. 320 с.

2. *Зотова Е.В.*, Дворецкая Т.В. Оценка финансовых рисков предприятия // Studium. 2017. № 2 (43). С. 5.

3. *Крутик, А.Б.*, Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия. Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. 325 с.

4. *Шеремет, А.Д.*, Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2018. 170 с.

УДК 336.6

ОЦЕНКА ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

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

EVALUATION OF LONG-TERM PAYABILITY OF THE ENTERPRISE

Natalia Nikolayevna Kataykina, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрена сущность долгосрочной платежеспособности предприятия. Проанализированы коэффициенты долгосрочной платежеспособности предприятия, приведены формулы для расчета, рассчитаны коэффициенты долгосрочной платежеспособности за 2016-5018 гг., сделаны выводы к каждому коэффициенту. Представленные расчеты позволили сделать конкретные выводы и наметить предложения по улучшению долгосрочной платежеспособности предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: платежеспособность, долгосрочная платежеспособность, анализ, коэффициент, предприятие.

The article considers the essence of long-term solvency of the enterprise. The long-term solvency ratios of the enterprise are analyzed, the formulas for calculation are given, the long-term solvency ratios for 2016-5018 are calculated, and conclusions are made for each ratio. The presented calculations made it possible to draw specific conclusions and outline suggestions for improving the long-term solvency of the enterprise.

K e y w o r d s: solvency, long-term solvency, analysis, ratio, enterprise.

Долгосрочная платежеспособность представляет собой возможность предприятия погашать долгосрочные займы и характеризует способность предприятия функционировать длительный период времени. Для оценки долгосрочной платежеспособности предприятия предусмотрены определенные коэффициенты, которые характеризуют структуру капитала, определяют объемы привлечения заемных средств, позволяют оценивать обеспеченность процентов по кредитам, оценивают платежную готовность предприятия.

В этих условиях коммерческий и финансовый успех хозяйствования во многом зависит от того, насколько эффективно выполняет свои функции аналитическая служба на предприятии [2, с.77].

© Катайкина Н.Н., 2020

Рассмотрим некоторые коэффициенты долгосрочной платежеспособности предприятия.

1. Коэффициент финансовой зависимости характеризует отношение заемного капитала предприятия ко всему капиталу (активам). Данный коэффициент относится к группе показателей, описывающих структуру капитала предприятия, и широко применяется в зарубежной практике.

Данные расчетов показывают, что в 2016–2018 гг. коэффициент финансовой зависимости предприятия увеличился с 0,3990 до 0,5886 или на 0,1896 пункта, что является отрицательным явлением. Рост коэффициента финансовой зависимости свидетельствует об увеличении зависимости предприятия от заемных и привлеченных средств. Однако на протяжении анализируемого периода коэффициент финансовой зависимости оставался в пределах нормы.

2. Коэффициент концентрации заемного капитала отражает долю активов предприятия, сформированную за счет заемных средств. Оптимальное его значение менее 0,5.

Данные расчетов показывают, что в 2016–2018 гг. коэффициент концентрации заемного капитала предприятия увеличился с 0,0000 до 0,0650 или на 0,0650 пункта, что является отрицательным явлением. Увеличение коэффициента концентрации заемного капитала предприятия показывает рост доли краткосрочных и долгосрочных кредитов в деятельности предприятия. Следует отметить, что на протяжении 2016–2018 гг. коэффициент концентрации заемного капитала предприятия находился в пределах норматива.

3. Коэффициент задолженности (Кз) — один из расчетных показателей, используемых при анализе финансового состояния предприятия. Он отражает долю капитала, сформированного в результате задолженности на предприятия.

Данные расчетов показывают, что в 2016–2018 гг. коэффициент задолженности предприятия возрос с 0,0000 до 0,0650 или на 0,0650 пункта, что является отрицательным явлением. Рост коэффициента задолженности предприятия означает увеличение долга данного предприятия перед кредиторами с 39,90 % до 58,86 % или на 18,96 процентных пункта, а это увеличение процентных выплат перед банками, долги по налогам, поставщикам и др. Однако, на протяжении 2016–2018 гг. коэффициент задолженности предприятия находился в пределах нормы.

4. Коэффициент общей платежеспособности – это наличие у предприятия возможности и желания оплачивать свои обязательства (как кредиты и займы, так и оплату перед поставщиками) вовремя и в полном объеме. Однако у специалистов существует более комплексное понимание этого термина: можно говорить о способности обслуживать текущие платежи без задержек, можно го-

ворить о способности взять кредит и погашать его из текущих и прогнозируемых расходов, а можно говорить о способности погасить все долги или возможность взять новые кредиты, используя все имеющиеся активы.

Оценка платежеспособности также должна учитывать ряд других важных параметров деятельности предприятия – рентабельность, структуру пассивов, абсолютные показатели денежных потоков (прогнозных и в ретроспективе), оборачиваемость запасов, кредиторской и дебиторской задолженности предприятия, так как они оказывают прямое влияние на способность обслуживать и в итоге закрыть все обязательства бизнеса. Норма больше 1.

Данные расчетов показывают, что в 2016–2018 гг. коэффициент общей платежеспособности предприятия увеличился с 0,3246 до 0,5313 или на 0,2067 пункта, что является положительным явлением. Рост коэффициента общей платежеспособности предприятия на 0,2067, означает увеличение способности предприятия погашать общую задолженности предприятия на 20,67 %. Отрицательно сказываются значительные краткосрочные займы и кредиты, которые усиливают отрицательный эффект привлечения заемного капитала [4, с.59].

5. Коэффициент инвестирования – показывает степень покрытия внеоборотных активов собственным капиталом. Данные расчетов показывают, что в 2016–2018 гг. коэффициент инвестирования предприятия снизился с 1,6104 до 0,8353 или на 0,7751 пункта, что является положительным явлением. Коэффициент инвестирования показывает, насколько собственные источники предприятия покрывают произведенные инвестиции. В 2016 г. собственные средства покрывали инвестиции в 1,61 раза, в 2017 г. стали покрывать только на 75,94 %, а в 2018 г. на 83,53 %. В 2017–2018 гг. коэффициент инвестирования стал пределах нормы.

6. Коэффициент долгосрочной платежеспособности (Кдп). С помощью этого показателя можно выявить еще на ранней стадии риск банкротства.

Данные расчетов показывают, что в 2016–2018 гг. коэффициент долгосрочной платежеспособности предприятия увеличился с 0,0000 до 0,1582 или на 0,1582 пункта (15,82 %), что является положительным явлением. Этот коэффициент отражает не просто соотношение собственных капиталов и заёмных средств, а уровень платежеспособности по долгосрочным обязательствам. И чем выше значение данного соотношения, тем независимее от заёмных средств предприятия.

В 2017 г. предприятие могло погасить долгосрочные кредиты и займы за счет собственных средств только на 5,30 %. В 2018 г. коэффициент долгосрочной платежеспособности увеличился, сле-

довательно, предприятие могло погашать долгосрочные кредиты и займы уже на 15,82 %. За период 2016–2018 гг. коэффициент долгосрочной платежеспособности был ниже норматива, но наметилась тенденция к увеличению (улучшению).

7. Коэффициент перспективной платежеспособности (Кпп) – это отношение медленно реализуемых активов А3 к долгосрочным пассивам П3, которые либо равны только долгосрочным обязательствам, либо включают ещё и доходы будущих периодов. Данные расчетов показывают, что в 2016–2018 гг. коэффициент перспективной платежеспособности предприятия увеличился с 0,0000 до 0,8674 или на 0,8674 пункта (86,74 %), что является положительным явлением.

В 2016 г. у предприятия не было долгосрочных пассивов. В 2017 г. коэффициент перспективной платежеспособности предприятия составил 0,4310, т.е. за счет реализации запасов, возврата дебиторской задолженности, предприятие могло погасить долгосрочные пассивы на 43,10 %, при нормативе 100 %. В 2018 г. коэффициент перспективной платежеспособности возрос до 0,8674, т. е. увеличился на 0,4364 пункта. Следовательно, предприятие могло погасить долгосрочные пассивы в 2018 г. на 86,74 % при нормативе 100 %.

8. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается, в первую очередь, для руководства предприятия. Он также интересен учредителям и инвесторам. Показатель анализирует достаточность собственных оборотных средств для осуществления текущей деятельности. Так, для того, чтобы оперативно и с наименьшими потерями рассчитаться с текущими долгами предприятия – по займам, с кредиторской задолженностью и т.д. Если у предприятия нет собственных оборотных средств, т.е. вся ее деятельность осуществляется за счет заемных денег, взятых в кредит у банков или инвесторов – это говорит о том, что предприятие не сможет в текущем периоде быстро и своевременно рассчитываться по текущим обязательствам.

Данные расчетов показывают, что за 2016–2018 гг. коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами снизился с 0,3633 до отрицательного значения –0,1597 или на 0,5230 пункта, что является отрицательным явлением. Чем выше значение данного коэффициента, тем больше собственных средств затрачивается на приобретение оборотных активов (сырье, материалы, топливо и др.).

В 2016 г. предприятие было обеспечено собственными оборотными средствами на 36,33 %. В 2017 г. собственных средств было недостаточно для приобретения оборотных активов (недостаток 35,88 %). В 2018 г. недостаток собственных средств для приобре-

тения оборотных активов снизился и составил 15,97 %. Расчеты представим в таблице.

Основные финансовые коэффициенты, характеризующие долгосрочную платежеспособность предприятия в 2016-2018 гг.

Наименование показателей	Норматив	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от	
					2016	нормы
1. Коэффициент финансовой зависимости	≤2	0,3990	0,5523	0,5886	0,1896	–1,4114
2. Коэффициент концентрации заемного капитала	≤0,5	0,0000	0,0579	0,0650	0,0650	–0,4350
3. Коэффициент задолженности	≤1	0,3990	0,5523	0,5886	0,1896	–0,4114
4. Коэффициент общей платежеспособности	≥1	0,3246	0,4817	0,5313	0,2067	–0,4687
5. Коэффициент инвестирования	>0,25<1	1,6104	0,7594	0,8353	–0,7751	–0,1647
6. Коэффициент долгосрочной платежеспособности	>1	0,0000	0,0530	0,1582	0,1582	–0,8418
7. Коэффициент перспективной платежеспособности	≥1	0,0000	0,0530	0,1582	0,1582	–0,8418
8. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≥0,1	0,3633	–0,3588	–0,1597	–0,5230	–0,2597
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	≥0,3	0,4482	–0,1550	–0,0507	–0,4989	–0,3507

9. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (функционального капитала). Нормативное значение коэффициента маневренности находится в диапазоне от 0,2 до 0,5. Данные расчетов показывают, что в 2016 г. коэффициент маневренности функционального капитала составил 0,4482, что в пределах нормы. В 2017 г. коэффициент маневренности функционального капитала уменьшился до 0,1550, а в 2018 г. коэффициент маневренности функционального капитала немного увеличился и составил –0,0507.

В целом за 2016–2018 гг. коэффициент маневренности функционального капитала снизился с 0,4482 до –0,0507 или на 0,4989

пункта, и в 2017–2018 гг. стал ниже норматива, наметилась тенденция к снижению показателя, а это отрицательное явление. Значение показателя 2017–2018 гг. было ниже нормы, что свидетельствует о риске неплатежеспособности и финансовой зависимости предприятия. Подобная ситуация приводит к низкой финансовой устойчивости предприятия, и в дальнейшем может повлечь вероятность банкротства предприятия.

Хозяйствующий субъект, свободно маневрируя финансовыми ресурсами и, эффективно их используя, способен не только обеспечить бесперебойный хозяйственный процесс, но и вести работу по его расширению и диверсификации производства [1, с. 1297]. В целях совершенствования долгосрочной платежеспособности предприятия можно предложить следующие направления:

– оценивать финансовый риск в деятельности предприятия [3, с. 5];

– увеличивать удельный вес оборотных активов предприятия [6, с. 25];

– способствовать ускорению оборачиваемости активов;

– повышать качество услуг предприятия;

– стимулировать сбыт продукции предприятия [5, с.711]

– разрабатывать различные формы санации (санирования) предприятия;

– повышать финансовый имидж предприятия;

– использовать в качестве средств расчетов векселя;

– обеспечивать снижение и профилактику дебиторской задолженности, и неплатежей в целом;

– усиливать контроль за денежными потоками.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Волгина И.В.*, Плеханова Е.А. Системный подход в анализе финансового состояния сельскохозяйственного кооператива // Экономика и предпринимательство. № 11(28). 2017. С. 1296–1299.

2. *Волгина И.В.*, Плеханова Е.А., Романова И.В. Показатели эффективности хозяйствующих субъектов и роль экономического анализа в их систематизации // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы Национ. науч.-практ. конф.; Саран. кооп. Ин-т РУК. Саранск: АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С. 71–77.

3. *Зотова Е.В.* Оценка финансовых рисков предприятия // Е.В. Зотова, Т.В. Дворецкая. Studium. 2017. № 2 (43). С. 5.

4. *Кузнецова Е.Г.* Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности // Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров. Учебное пособие / Саранск, 2016.

5. *Кузнецова Е.Г.* Стимулирование сбыта продукции предприятия как инструмент воздействия на рыночный спрос // Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53). С. 711–713.

6. *Лохтина Л.М.* Повышение финансовой устойчивости коммерческой предприятия. Монография / Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина. Саранск, 2017.

УДК 33.053

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «МПК «АТЯШЕВСКИЙ»

Анастасия Сергеевна Кочеткова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: surkovanest@gmail.com

ANALYSIS OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE COMPANY LLC "MPK" ATYASHEVSKY"

Anastasia Sergeevna Kochetkova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье проанализирована финансовая устойчивость предприятия ООО «МПК «Атяшевский» (при расчете учитываются только абсолютные показатели финансовой устойчивости). Финансовая устойчивость рассматривается как важнейшая характеристика финансово-экономической деятельности предприятия. На основе рассчитанных показателей тип устойчивости определен как «неустойчивое финансовое положение». Рекомендовано усилить контроль кредиторской задолженности, повысить оборачиваемость дебиторской задолженности, а также осуществить прогнозирование финансовой устойчивости..

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность, оборотные средства, финансовое состояние.

The article analyzes the financial stability of the company LLC MPK Atyashevsky (when calculating, only absolute indicators of financial stability are taken into account). Financial stability is considered as the most important characteristic of the financial and economic activities of the enterprise. Based on the calculated indicators, the type of stability is defined as "unstable financial situation". It was recommended to strengthen the control of accounts payable, increase the turnover of receivables, as well as to forecast financial stability.

Keywords: financial stability, liquidity, working capital, financial condition.

Современный этап развития экономики России характеризуется усилением конкурентной борьбы на рынках потребительской продукции [1]. Для обеспечения конкурентоспособности организация прежде всего должно обратить внимание на свою финансовую устойчивость, которая является главным показателем для любого коммерческого предприятия, поскольку они отвечают имуществом по своим обязательствам. Следовательно, утрата финансовой устойчивости грозит нарушением структурной целостности этих систем.

Даже при высокой доходности бизнеса недостаточное внима-

© Кочеткова А.С., 2020

ние к проблемам финансовой устойчивости может привести к тому, что предприятие может стать неконкурентоспособным [2, с. 162]. Исследование финансовой устойчивости важно для жизнедеятельности любой экономической системы. Особенно заинтересованы в том, чтобы плодотворно управлять финансовой устойчивостью руководство и управленческий персонал предприятий и предпринимательских структур. От наличия данного свойства зависит возможность коммерческих структур вести эффективную деятельность, развивать бизнес, реализовывать новые инвестиционные проекты и поддерживать рентабельность деятельности.

Финансовое состояние компании может быть: абсолютно устойчивым, устойчивым, неустойчивым и предкризисным.

Своевременное произведение платежей, финансирование своей деятельности на расширенной основе, перенесение непредвиденных потрясений без существенной утраты ликвидности – все это свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить устойчивое превышение доходов над расходами. При выполнении этих условий предприятие сохранит платёжеспособность и создаст условия для роста бизнеса.

В целом финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность функционирования зависят от результатов его операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Анализ финансовой устойчивости предприятия проводится с помощью абсолютных и относительных показателей. Группа показателей финансовой устойчивости объединяет индикаторы, помогающие предприятию определить будущую финансовую политику, а кредиторам – принять решения о предоставлении ему дополнительных займов.

Оценка финансовой устойчивости является одной из важнейших задач анализа финансового состояния предприятия. Расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости позволяет определить финансовую ситуацию, в которой находится организация и получить качественную характеристику ее финансового состояния.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности организации. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля, в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы во внебюджетные фонды, за-

работную плату – персоналу, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Финансовая устойчивость достигается в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В целом, достижение финансовой устойчивости необходимо в целях финансирования предприятия средствами и ресурсами для обеспечения эффективной производственной деятельности.

Одной из характеристик финансовой устойчивости является обеспеченность предприятия источниками финансирования для формирования запасов и затрат. Для этого ООО «МПК «Атяшевский» должно иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность при необходимости привлекать заемные средства, то есть являться кредитоспособным. Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «МПК «Атяшевский» за 2016–2018 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «МПК «Атяшевский» за 2016–2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2017	
				Абсолютное	Относительное
Наличие собственных средств в обороте, тыс. руб.	–2 519 085	– 2 726 022	– 3 933 584	–1 414 499	156,2
Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	1 901 130	1 680 550	2 376 937	475 807	125
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	–617 955	–1 045 472	–1 556 647	–938 692	251,9
Краткосрочные кредиты, займы и кредиторская задолженность тыс. руб.	4 123 044	5 495 700	7 826 141	3 503 097	189,8
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	3 505 089	4 450 228	6 269 494	2 764 405	178,9
Общая величина запасов, тыс. руб.	943 148	1 251 095	1 604 203	943 148	170,1
Излишек (+), недостаток (–) собственных средств в обороте, тыс. руб.	–3 462 233	–3 977 117	–5 537 787	–2 075 554	159,9

Окончание табл. 1

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2017	
				Абсолютное	Относительное
Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, тыс. руб.	–1 561 103	–2 296 567	–3 160 850	–1 599 747	202,5
Излишек (+), недостаток (–) общей суммы основных источников для формирования запасов, тыс. руб.	2 561 941	3 199 133	4 665 291	2 103 350	182,1
Тип финансовой ситуации	Неустойчивое финансовое положение				

Наличие собственных оборотных средств и их положительная динамика являются важными показателями финансового состояния предприятия. Показатели, представленные в табл. 1 показывают, что на протяжении 2016–018 гг. ООО «МПК «Атяшевский» имеет недостаточную величину собственных оборотных средств для формирования текущих запасов. Отрицательным фактором, оказывающим влияние на финансовую устойчивость предприятия, является увеличение недостатка собственных оборотных средств для формирования запасов на (– 075 554) тыс. руб. за 2016–018 гг. Таким образом, предприятию недостаточно собственных оборотных средств для формирования запасов. Это означает, что источниками формирования запасов ООО «МПК «Атяшевский» являются только заемные средства, привлеченные на долгосрочный и краткосрочный периоды времени.

Следует отметить, что для финансирования деятельности организация использует долгосрочные источники финансирования. Тем не менее, долгосрочные кредиты и займы используются для приобретения и создания внеоборотных активов, поэтому при сопоставлении величины запасов с долгосрочными кредитами и займами в 2016–018 гг. получается отрицательное значение. Величина долгосрочных кредитов и займов ООО «МПК «Атяшевский» возрастает на 475 807 тыс. руб. за 2016-2018 гг., но недостаток долгосрочных заемных источников финансирования возрастает на 1 599 747 тыс. руб. Это связано с увеличением запасов предприятия, поэтому долгосрочные кредиты и займы не могут обеспечить их формирование в полном объеме.

Увеличение краткосрочных обязательств позволило ООО «МПК «Атяшевский» решить проблему приобретения запасов. Положительным моментом является увеличение величины краткосрочных кредитов и кредиторской задолженности, которые можно использовать для формирования запасов. Отрицательная тенденция выражается в росте кредиторской задолженности поставщикам, а также задолженности по краткосрочным кредитам и займам, что отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это подтверждает ранее сделанные выводы о неустойчивом финансовом положении ООО «МПК «Атяшевский» в анализируемом периоде и зависимости предприятия от заемных средств.

Анализ ликвидности баланса позволяет оценить финансовую устойчивость организации с позиции краткосрочной перспективы. Критериями оценки финансовой устойчивости предприятия являются показатели, характеризующие способность ООО «МПК «Атяшевский» отвечать по своим текущим обязательствам в полной мере и в установленные сроки. Результаты анализа ликвидности баланса предприятия представлены в табл. 2.

Таблица 2

Анализ ликвидности баланса
ООО «МПК «Атяшевский» за 2016–2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2017	
				Абсолютное	Относительное
Наиболее ликвидные активы (А1)	358 992	1 591 292	2 454 217	2 095 225	683,6
Быстро реализуемые активы (А2)	2 176 457	1 647 084	2 290 694	114 237	105,2
Медленно реализуемые активы (А3)	1 188 391	1 296 458	1 605 121	416 730	135,1
Трудно реализуемые активы (А4)	3 508 147	3 885 786	5 473 928	1 965 781	156
Итого активы	7 231 987	8 418 620	11 823 960	4 591 973	163,5
Наиболее срочные обязательства (П1)	3 045 101	2 652 384	3 900 102	855 001	128,1
Краткосрочные кредиты и займы (П2)	1 077 943	2 843 316	3 926 039	2 848 096	364,2
Долгосрочные кредиты и займы (П3)	1 901 130	1 680 550	2 376 937	475 807	125

Окончание табл. 2

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2017	
				Абсолютное	Относительное
Постоянные пассивы (П4)	1 207 813	1 242 370	1 620 882	413 069	134,2
Итого пассивы	7 231 987	8 418 620	11 823 960	4 591 973	163,5
Условия абсолютной ликвидности					
А1 ≥ П1	А1 < П1	А1 < П1	А1 < П1	условие не выполняется	
А2 ≥ П2	А2 > П2	А2 < П2	А2 > П2	условие не выполняется только в 2017	
А3 ≥ П3	А3 < П3	А3 < П3	А3 > П3	условие не выполняется в 2016–2017	
А4 ≤ П4	А4 > П4	А4 > П4	А4 >П4	условие не выполняется	

Результаты расчетов по данным ООО «МПК «Атяшевский», приведенные в табл. 2, показывают, что баланс в анализируемом периоде не является ликвидным. Таким образом, ООО «МПК «Атяшевский» не является платежеспособным предприятием, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах. Краткосрочные кредиты и займы на протяжении рассматриваемого периода увеличились с 1 077 943 тыс. руб. до 2 848 096. Так, процентное отклонение между 2016 и 2018 годом по краткосрочным кредитам и займам составило 364,2, что отражает негативную динамику для финансовой устойчивости предприятия. Долгосрочные изменения также претерпели изменения с 1 901 130 тыс. руб. (в 2016 году) до 2376937 тыс. руб. (в 2018 году). При этом абсолютная разница между 2016 и 2018 годом относительно долгосрочных обязательств составила 475807 тыс. руб. Постоянные пассивы возросли с 1 207 813 тыс. руб. (в 2016 году) до 1 620 882 тыс. руб. (в 2018 году), что обусловлено изменением структуры пассива баланса исследуемого предприятия. На основе условий абсолютной ликвидности можно оценить финансовую устойчивость предприятия.

На основе условий абсолютной ликвидности было выявлено, что у предприятия наблюдается недостаток наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) для оплаты кредиторской задолженности в связи с тем, что кредиторская задолженность предприятия является довольно значительной и составляет более 30 % в общей величине источников финансирования.

При сравнении дебиторской задолженности с краткосрочными кредитами и займами было установлено, что условие выполняется за исключением только 2017 года. Таким образом, поступление денежных средств от покупателей гарантирует среднесрочную платежеспособность ООО «МПК «Атяшевский».

Неблагоприятным фактором является также невыполнение неравенства при сравнении запасов с долгосрочными обязательствами. Следовательно, в 2016–2018 гг. ООО «МПК «Атяшевский» не обладает долгосрочной платежеспособностью и достаточной величиной активов, обеспечивающей оплату долгосрочных кредитов и займов. Отрицательное значение также получается при сравнении внеоборотных активов с величиной собственного капитала. Это означает, что собственных средств предприятия недостаточно для обеспечения долгосрочных активов.

Для оценки финансовой устойчивости используются абсолютные и относительные показатели ликвидности. На данной основе проведем анализ абсолютных и относительных показателей ликвидности ООО «МПК «Атяшевский», что представлено для рассмотрения в табл. 3.

Таблица 3

Анализ абсолютных и относительных показателей ликвидности баланса ООО «МПК «Атяшевский» за 2016–2018 гг.

Показатель	Расчет показателя	2016	2017	2018
Текущая ликвидность	(А1 + А2) – (П1 + П2)	–1 587 595	–4 587 765	1 041 814
Ожидаемая ликвидность	А3 – П3	–712 739	–384 092	–771 816
Коэффициент текущей ликвидности	(А1 + А2 + А3) / (П1 + П2)	0,9	0,58	1,71
Коэффициент быстрой ликвидности	(А1 + А2) / (П1 + П2)	0,61	0,58	0,61
Коэффициент абсолютной ликвидности	А1 / (П1 + П2)	0,09	0,29	0,31

Текущая ликвидность принимает отрицательное значение в 2016 году, равное –1 587 595, но к 2018 году показатель возрастает до 1 041 814, что говорит о улучшении в отношении ликвидности баланса анализируемого предприятия. Касательно ожидаемой ликвидности, она, напротив, принимает значение –771 816 в 2018 году, что свидетельствует об ожидании негативной динамики финансовой устойчивости ООО «МПК Атяшевский». Относительные коэффициенты улучшаются на исследуемом периоде времени. Так, в 2016 году коэффициент текущей ликвидности составил 0,9. В 2018 году за счет осуществления эффективной финансово-хозяйственной деятельности данный коэффициент возрос до уровня 1,71. Коэффициенты быстрой абсолютной ликвидности также имеют положительную динамику в период с 2016 по 2018 год. Коэффициент быстрой ликвидности в 2016 году составлял 0,61, в 2017 году уменьшился в значении до 0,58, но к 2018 году ситуация стабилизировалась и показатель составил 0,61. Коэффициент абсолютной ликвидности значительно изменился – с 0,09 в 2016 году до 0.31 в 2018 году. Данные показатели часто используются внешними аналитиками для анализа платежеспособности организации. Как правило, к данным внешним аналитикам относятся банковские учреждения или инвесторы. Расчет показателей ликвидности проводится и для внутреннего анализа финансово–хозяйственной деятельности организации.

В целом, можно отметить, что уровень ликвидности недостаточный для характеристики организации как финансово устойчивой, стабильной и независимой. Для достижения представленных состояний необходимы комплексные меры в области финансового регулирования предприятия.

Таким образом, на основе абсолютных показателей можно сделать вывод, что ООО «МПК «Атяшевский» не является стабильным, устойчивым и независимым предприятием. Финансовое положение является неустойчивым, запасы формируются только за счет краткосрочных заемных средств. Это оказывает отрицательное влияние на платежеспособность предприятия, поэтому ООО «МПК «Атяшевский» не обладает достаточной величиной активов для оплаты долгосрочных и краткосрочных обязательств в связи с их значительной величиной.

Отрицательным моментом является также недостаточная для обеспечения финансовой устойчивости величина собственных средств. В результате анализа финансовой устойчивости ООО «МПК Атяшевский» были выявлены отрицательные тенденции, ведущие к ослаблению финансовой устойчивости в будущем: недостаток высоколиквидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств, а также высокая доля кредиторской задол-

женности, имеющей тенденцию к увеличению срока погашения и замедлению оборачиваемости.

К основным мероприятиям, рекомендованным к проведению в связи с указанными негативными тенденциями относятся следующие:

– усиление контроля и анализа кредиторской задолженности;

– факторинговые операции с целью повышения оборачиваемости дебиторской задолженности;

– осуществление мониторинга и прогнозирования финансовой устойчивости предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В*. Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия / Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) [и др.]. 2017. С. 161-165.

2. *Кузнецова Т.Е*. Исследования основных направлений деятельности ОАО «Ламзурь» на рынке кондитерских изделий // Кооперация в системе общественного воспроизводства : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 9–10 апр. 2013 г.): в 2 ч. / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : Принт-Издат, 2013. Ч. 1. С. 193–197.

УДК 336.6

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Алина Сергеевна Маркеева, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: malina200595@mail.ru

OPTIMIZATION OF THE ORGANIZATION'S CAPITAL STRUCTURE

Alina Sergeevna Markeeva, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Данная научная статья посвящена критической оценке современных подходов к оптимизации структуры капитала, а также изучению факторов, влияющих на нее.

К л ю ч е в ы е с л о в а: капитал, финансовый леверидж, оптимизация, критерии, средневзвешенная стоимость.

© Маркеева А.С., 2020

This scientific article is devoted to a critical assessment of modern approaches to optimizing the capital structure, as well as the study of factors that affect it.
K e y w o r d s: capital, financial leverage, optimization, criteria, weighted average cost.

Деятельность компании подчинена определенным жизненным циклам. Для оценки структуры собственного капитала предприятия и принятия решения о ее оптимизации необходимо понимать, какой этап развития переживает компания в текущий момент. Наиболее динамична стадия развития и диверсификации бизнеса, когда приходится принимать решения об инвестициях и их источниках. Получить ответ на вопрос, за счет какого источника выгоднее осуществить инвестиции, помогают методы финансового моделирования.

На практике чаще всего складывается ситуация, когда использование кредитных ресурсов позволяет существенно сократить срок достижения экономического эффекта, потому что аккумулирование прибыли для проектов – процесс длительный, а время, как известно, – деньги. В конечном итоге экономия времени приводит к более быстрому росту компании и максимизации прибыли.

Составление панели показателей для управления структурой капитала и осуществления контроля над ним происходит за счет:

– получение общего представления о состоянии структуры капитала;

– постановка целевых показателей и финансовых ограничений, закрепление ответственности за их соблюдение;

– ключевые показатели эффективности структуры капитала и индикаторы превышения целевых показателей и финансовых ограничений.

На стадии стабилизации потребность в долгосрочных займах может просто не возникать. Для этой стадии нормальной является структура капитала, в которой доля заемного капитала минимальна.

В период спада или кризиса разрабатываются планы дальнейшей деятельности компании. Как правило, в этот момент обсуждаются антикризисные меры или принимается решение о ликвидации. Если намечен план по выводу компании из кризиса, то на этой стадии ухудшаются показатели рентабельности, снижается финансовая устойчивость. В данной ситуации предприятие влезает в долги и отношение собственного капитала к заемному очень низко (что и свидетельствует о кризисной ситуации). Здесь более значимой становится не структура капитала как таковая, а тенденции изменения финансового портфеля и будущие показатели, рассчитанные на основе плана выхода из кризиса.

Решения, которые компания принимает по управлению структурой капитала прямо влияют не только на стоимость финансиро-

вания, которое она привлекает, но и на ее налоговую нагрузку (из-за эффекта «налогового щита», который приносят проценты по банковскому кредиту), кредитный рейтинг и ее риск потери ликвидности.

Решающим для многих менеджеров при выборе оптимальной структуры капитала компании является не всегда только стоимость капитала, но и та свобода и гибкость, которую они получат в сохранении контроля над бизнесом и управлении компанией.

Данное понятие подразумевает не структуру и классификацию активов, а организацию владения капиталом, т. е. кому и в какой доле он принадлежит. Структура капитала играет основополагающую роль при принятии управленческих решений касательно всей компании. Согласно этому выделяют:

– индивидуальный капитал. Им фактически владеет одно физическое или юридическое лицо, при этом решающее все вопросы относительно компании самостоятельно;

– коллективный капитал. Им владеют несколько лиц, каждое из которых имеет доступ к управлению компанией.

– коллективный капитал, в свою очередь, также подразделяют на две категории: долевой и акционерный.

Компании, которые привлекают больше заемного капитала, чем собственного, имеют более высокий финансовый рычаг и более агрессивную структуру капитала. Структура капитала компаний, которые финансируют пополнение своих активов за счет большей доли собственных средств, характеризуется как более консервативная. Безусловно высокий финансовый леверидж ведет к высоким темпам роста выручки и прибыли. Поэтому задачей менеджмента является найти то самое оптимальное соотношение долга и собственного капитала, которое и называется оптимальной структурой капитала.

Перед организацией в процессе ее жизнедеятельности стоит ряд задач с различными уровнями сложности, в том числе процесс оптимизации капитала. Оптимизация структуры капитала является одной из наиболее сложных задач при формировании финансовой стратегии [1, с.246]. Соотношение собственных и заемных ресурсов организации применяемые в процессе операционной деятельности в целях финансирования активов и является структурой капитала. Одним из базовых критериев финансовой устойчивости выступает соотношение заемных и собственных ресурсов организации.

Соотношение между собственными и заемными средствами при котором коэффициент финансовой рентабельности и финансовой устойчивости эффективен в пропорции – и считается оптимальной структурой капитала, в данном случае происходим максимизация рыночной стоимости.

Оптимизация структуры капитала является непрерывным процессом адаптации происходящих изменений в экономике и налоговом законодательстве.

Для обеспечения расширенного воспроизводства социально–экономической системы и достижения финансового положения через воздействие на состав и структуру капитала в условиях допустимого риска потери устойчивости – выступает целью оптимизации капитала организации.

Проведение оптимизации структуры капитала осуществляется для достижения результата пропорциональности между доходами и стоимостью, в целях обеспечения финансовой устойчивости организации. Сопровождение стабильного роста капитала организации выражается через оценку его оптимальности и сбалансированности.

Оптимизация структуры капитала проводится в целях получения пропорционального результата между стоимостью и доходами, учитывая обеспечение финансовой устойчивости организации. Исходя из финансового состояния и рассмотрев методы оптимизации структуры капитала, организация формирует финансовую политику и выбирает итоговый вариант применения оптимизации структуры капитала.

Процесс оптимизации представлен следующими этапами:

– проведение оптимизации структуры капитала по критерию финансирования активов;

– проведение оптимизации структуры капитала по критерию финансовая рентабельность;

– проведение оптимизации структуры капитала по критерию финансовые риски;

– оптимизация структуры капитала по критерию максимизации стоимости капитала организации;

Метод оптимизации структуры капитала по критерию финансирования активов предполагает дифференцированный выбор источников финансирования различного рода составных частей активов организации. Как правило активы организации подразделяются на три группы:

– внеоборотные активы;

–переменная часть оборотных активов;

– постоянная часть оборотных активов.

Переменная часть оборотных активов изменяется под воздействием цикличности и сезонности объемов деятельности организации.

Постоянная часть напротив не зависит от данных факторов. Согласно источникам формирования капитала его стоимость разделяется по группам. Оптимизация структуры капитала на основе

его стоимости основывается на снижении и доведении до минимизма средневзвешенной стоимости капитала. При методе оптимизации структуры капитала по критерию минимизации его стоимости необходимо учитывать влияние многих факторов:

– темп развития организации – чем выше темпы, тем больше потребность в заемном капитале;

– налоговое бремя – увеличение налогов ведет и долгосрочному финансированию в целях уменьшения налоговой базы за счет процентов по заемным средствам.

– структура активов организации. Получение заемных средств упрощается за счет капитала высоколиквидных активов;

– уровень доходности организации.

На структуру капитала отрицательно сказываются значительные краткосрочные займы и кредиты, которые усиливают отрицательный эффект привлечения заемного капитала [2, с. 59].

Рассмотрим оптимизацию структуры капитала методом финансового левериджа. Цель и эффективность применения данного метода опирается на максимизацию рентабельности собственного капитала, а также роста заемного капитала в общем объеме и рамках определенных границ.

Оптимизация структуры капитала при применении данного метода подразумевает использование предельной доли заемного капитала для обеспечения максимального уровня финансового левериджа. При финансовом левериджe состояние заемного и собственного капитала рассчитывается как соотношение 1,0; 0; –1,0. Финансовые риски организации будут выше, при условии высоко уровня финансового левириджа.

Применение много вариантности расчетов с помощью финансового левериджа дает возможность выбрать оптимальную структуру капитала, для обеспечения максимального уровня финансовой рентабельности. Следовательно, каждая методология оптимизации структуры капитала требует дальнейшего изучения и совершенствования, поскольку результаты проведенного анализа могут давать противоречивые результаты.

С целью достижения оптимального соотношения элементов структуры капитала организации и его рационализации может выступать метод основой которого является максимально одновременный рост рентабельности собственного капитала, а также уровня финансовой устойчивости.

При данном подходе будут соблюдаться конкретные последовательные шаги к формированию оптимальной структуры капитала по критерию сохранности или обеспеченности финансовой устойчивости организации, для осуществления прогнозных расчетов рентабельности собственного капитала организации.

Использование финансового левериджа в процессе оптимизации структуры капитала является целесообразным и синтезирует также показатели как объем выручки, чистую прибыль, а также производственные и финансовые расходы. Следовательно, обеспечение финансовой устойчивости организации и перспектив ее развития зависит от эффективного менеджмента капитала, но не смотря на данную теорию методология оптимизацию капитала необходимо совершенствовать.

Управление капиталом обеспечивает процесс оптимизации его структуры и повышает эффективность его использования, а также создает необходимые условия формирования финансовых ресурсов с целью нахождения эффективных источников финансирования.

Эффективные источники финансирования являются важной составляющей управления капиталом, так как дает возможность обеспечения стабильного финансового состояния организации, платежеспособности и ликвидности.

Традиционный подход к структуре капитала предполагает, что при увеличении доли заемного капитала до некоторого уровня стоимость собственного капитала не изменяется или незначительно растет, что позволяет снизить средневзвешенную стоимость капитала. Таким образом, компании использующие финансовый рычаг в определенных пределах оцениваются рынком выше, чем аналогичные компании, с более низким финансовым рычагом

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В*., Деткина И.А. Методология оценки капитала на предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. 2019. С. 241–247.

2. *Кузнецова Е.Г*. Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности / Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров. Учебное пособие. Саранск, 2016. 124 с.

3. *Кузнецова Е.Г*. Стимулирование сбыта продукции предприятия как инструмент воздействия на рыночный спрос // Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53). С. 711–713.

4. *Лохтина Л.М*. Повышение финансовой устойчивости коммерческой организации. Монография / Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина. Саранск, 2017. 124 с.

5. *Маркова А.А*. Корпоративные финансы: учеб. пособие / А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. 164 с.

УДК 336.6

ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Алина Сергеевна Маркеева, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: malina200595@mail.ru

SOURCES OF THE ORGANIZATION'S OWN CAPITAL

Alina Sergeevna Markeeva, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Данная научная статья посвящена оценке источников собственного капитала организации. Анализируются особенности формирования оптимальной структуры собственного капитала как основы финансовой устойчивости и безопасности коммерческих организаций. Анализируются основные экономические коэффициенты (показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, финансовой активности и рентабельности) для оценки уровня финансовой обеспеченности и устойчивости субъектов бухгалтерского учета.

К л ю ч е в ы е с л о в а: капитал, источники, собственный капитал, заемный капитал, прибыль.

This scientific article is devoted to evaluating the sources of the organization's own capital. The article analyzes the features of forming an optimal structure of equity capital as the basis for financial stability and security of commercial organizations. The main economic coefficients (indicators of financial stability, solvency, financial activity and profitability) are analyzed to assess the level of financial security and stability of accounting entities.

K e y w o r d s: capital, sources, equity, debt capital, profit.

Для руководства любой компании большое значение имеют показатели, свидетельствующие о финансовом положении фирмы. Большинство из них основано на оценке собственного капитала. Капиталом называют средства, имеющиеся у субъекта хозяйствования на осуществление деятельности, цель которой состоит в получении прибыли.

При любых организационно-правовых формах собственности компания должна иметь экономические ресурсы для ведения финансово-хозяйственной деятельности или капитал. Он отражает общий объем денежных, материальных и нематериальных средств, вложенных в формирование активов. Кроме того, характеризует направление вложения средств.

© Маркеева А.С., 2020

Речь идет о возможности и совокупности форм мобилизации финансовых ресурсов с целью извлечения прибыли. При этом капитал имеет такие свойства.

Это основной источник производства. Он играет основную роль в системе, так как формирует из совокупности факторов единый производственный комплекс.

Он характеризует финансовые ресурсы компании, способные приносить доход, может выступать в виде инвестированных средств вне зависимости от производственного фактора.

Это главный источник формирования благосостояния владельцев бизнеса. В текущем периоде некоторая доля отделяется от основных средств и попадает непосредственно к собственнику, тогда как накапливаемая часть используется для дальнейшего удовлетворения потребностей собственников.

Он является основным измерителем рыночной стоимости компании. В первую очередь, это характеристика собственных средств предприятия, от которых зависит объем чистых активов фирмы. Кроме того, объем используемых собственных средств говорит о потенциале привлечения заемных финансовых ресурсов, то есть источника дополнительной прибыли организации. Помимо этого, на его основе оценивается рыночная стоимость предприятия.

Динамика капитала организации – один из основных показателей продуктивности работы фирмы.

Если речь идет об экономических ресурсах, принято говорить о совокупности собственного и заемного капитала, которые требуются организации для ведения финансово-хозяйственной деятельности. Чтобы было более понятно, дадим определения данным разновидностям:

Заемный представляет собой денежные средства или имущественные ценности, используемые для развития компании на возвратной и платной основе. Это могут быть кредиты, займы, кредиторская задолженность.

Собственный является общей стоимостью средств организации, принадлежащих ей на праве собственности и использованных для создания некоторого объема активов. Данные активы считаются чистыми активами компании. Источником таких средств считаются материальные ценности, деньги, затраты на покупку разного рода прав, требующихся для ведения предпринимательской деятельности.

Наравне с заемными, собственные средства не относятся к определенным объектам имущества. В балансе они могут быть в конкретной или абстрактной форме, в виде ценности либо статьи для напоминания. С одной стороны, эквивалент собственных средств был или должен быть инвестирован и связан с определен-

ными объектами в активе баланса. С другой стороны, отраженные в пассиве баланса счета напоминают о средствах учредителей, предоставленных компании, которые больше не являются финансовыми средствами организации. Фирма могла получить их при образовании организации от учредителей в денежной форме или в виде объектов имущества либо они представляют собой нераспределенную прибыль предприятия. Таким образом, могут быть внешние источники собственного капитала организации либо используется способ тезаврирования, то есть накопления прибыли.

Собственный капитал говорит об общей стоимости средств организации, являющихся ее собственностью и принимающих участие в формировании некоторой доли активов. Инвестирование собственных средств является источником образования чистых активов компании.

Основными источниками собственного капитала организации являются уставный, добавочный, резервный капитал – они имеют различное экономическое содержание, принципы формирования и использования. Также источниками собственных средств, которыми хозяйствующий субъект может оперировать без оговорок во время заключения сделок, считаются нераспределенная прибыль, фонды специального назначения, иные резервы.

Данный вид средств предприятия зависит от стоимости имущества, принадлежащего ему как юридическому лицу. Речь идет о чистых активах, то есть разности между активными (стоимость имущества) и заемными средствами. Безусловно, строение собственного капитала достаточно сложное, ведь его состав связан с организационно-правовой формой хозяйствующего субъекта.

Плюсы и минусы использования собственного капитала предприятия

Плюсы:

– Простое привлечение, простое применение. Собственники и топ-менеджеры компании могут увеличивать данную сумму при помощи использования внутренних источников, не согласуя данный вопрос с третьими лицами или внешними хозяйствующими субъектами.

– Высокая способность к генерированию прибыли. В этом случае компания лишена необходимости уплачивать ссудный процент во всех его формах.

– Сохранение финансовой устойчивости и платежеспособности компании в долгосрочном периоде, а значит, меньшая вероятность банкротства.

Минусы:

–Ограниченный объем привлечения. При подобном подходе снижены возможности расширения хозяйственной деятельности,

увеличения инвестиционной активности. Наиболее остро эта особенность проявляется во время благоприятной конъюнктуры.

–Дорогое использование. Это более затратно, чем привлекать заемные средства.

– Отсутствие возможности повысить коэффициент рентабельности собственных средств. Без использования заемных средств нельзя добиться превышения коэффициента рентабельности деятельности в финансовой сфере над экономической.

Сравнив все плюсы и минусы, можно прийти к такому заключению: предприятие, использующее для производственных, коммерческих и инвестиционных нужд только собственные средства, обладает максимальной финансовой устойчивостью и независимостью, но при этом отличается медленными темпами развития. Но нельзя полагаться и только на заемные средства – лучше всего найти баланс между этими двумя источниками.

Выделяют пять основных функций собственного капитала:

– рабочая, или функция непрерывности;

– ответственности;

– покрытия убытков;

– участия в прибылях;

– управления компанией.

1. Суть функции непрерывности в том, что собственные средства, в отличие от заемных, предоставляются компании на неопределенный срок и обеспечивают непрерывность ее работы. Отсутствие ограничений по сроку позволяет направлять средства на долгосрочное финансирование хозяйственной деятельности – в этом проявляется рабочая функция. Благодаря ей, организация может реагировать на появившиеся возможности рискованного инвестирования, даже если под него невозможно получить заемные средства.

2. Функция ответственности заключается в том, что предприятие отвечает по долгам всем своим имуществом, а ответственность учредителей ограничивается их долей в уставном капитале.

3. Функция возмещения убытка связана с предыдущей: собственные средства играют роль защиты, которая снижает воздействие убытков от превышения расходов над доходами в отчетном периоде. Убытки компенсируются за счет средств резервных фондов или уменьшения суммы уставного капитала.

Функции возмещения убытков и ответственности защищают, в первую очередь, кредиторов предприятия – существует ряд положений и нормативных актов, описывающих работу по данным функциям. При превышении величины накопленных убытков над объемом средств компании выполняются признаки формального превышения обязательств над активами. Важно различать право-

вое и формальное превышение обязательств, так как первое служит началом процедуры банкротства организации.

4. Функция участия в прибылях дает акционеру/учредителю право получения части дохода, в соответствии с его долей.

5. Функция управления АО жестко ограничивается общим собранием акционеров, иными словами отдельный акционер лишь косвенно может принимать участие в принятии решений. Он имеет право назначать и отзывать членов наблюдательного совета и использовать право одобрения по важнейшим решениям.

Если на предприятии происходит самовозрастание собственных средств высокими темпами, это свидетельствует о высоком уровне получения и эффективном распределении прибыли, его способности сохранять финансовое равновесие при помощи внутренних источников. Тогда как снижение данного объема происходит из-за неэффективной, убыточной деятельности компании.

Собственный капитал является источником финансирования деятельности предприятия. Анализ собственного капитала организации позволяет оценивать насколько предприятие способно к самофинансированию и наращению капитала [1, с. 243]. Поэтому грамотное управление им требует обеспечения продуктивного использования накопленных средств, формирования собственных финансовых ресурсов, необходимых для дальнейшего развития компании.

В процессе управления формированием собственных ресурсов последние классифицируются по источникам. Ключевое место здесь занимает прибыль, остающаяся в распоряжении корпорации – она составляет основную часть финансовых ресурсов, приводит к приросту собственного капитала, росту рыночной стоимости организации. Немаловажная роль в составе внутренних источников принадлежит амортизационным отчислениям, что наиболее актуально для фирм с высокой стоимостью используемых собственных основных средств и нематериальных активов. Но стоит понимать, что эти средства не увеличивают сумму собственного капитала организации, они – только способ его реинвестирования. Все остальные внутренние источники не играют существенной роли в формировании собственных финансовых ресурсов.

Главным внешним источником формирования собственных финансовых ресурсов является привлечение дополнительных средств за счет выпуска и продажи добавочного объема акций либо при помощи увеличения взносов в уставный фонд.

Есть компании, для которых внешним источником становится предоставляемая им безвозмездная денежная помощь. К внешним источникам относят бесплатно передаваемые организации материальные и нематериальные активы, в дальнейшем входящие в состав ее баланса.

Однако чтобы более детально изучить источники собственного капитала предприятия и дать определение их стоимости, определить факторы, влияющие на стабильность работы организации, необходимо провести анализ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В*., Деткина И.А. Методология оценки капитала на предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. 2019. С. 241–247.

2. *Мамишев В.И*. Структура капитала и ее влияние на стоимость компании // Проблемы современной экономики, 2019. № 1 (53). С. 91–95.

3. *Кузнецова Е.Г*. Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности: учеб. пособие / Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров. Саранск, 2016. 124 с.

4. *Кузнецова Е.Г*. Стимулирование сбыта продукции предприятия как инструмент воздействия на рыночный спрос // Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53). С. 711–713.

5. *Лохтина Л.М*. Повышение финансовой устойчивости коммерческой организации. Монография / Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина. Саранск, 2017. 124 с.

6. *Маркова А.А*. Корпоративные финансы: учеб. пособие / А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина.. Саранск, 2017. 164 с.

УДК 336.647/.648

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Анна Александровна Маркова, старший преподаватель
Наталья Евгеньевна Лукашина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: markovaanna2012@yandex.ru, n_lukashina@aviamordovia.ru

OPTIMIZATION OF THE COMPANY'S NEED FOR ADDITIONAL SOURCES OF FINANCING

Anna Aleksandrovna Markova, Senior Lecturer
Natalia Yevgenyevna Lukashina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены основные пути оптимизации потребности предприятия в дополнительных источниках финансирования как одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе совершенствования механизма формирова-

© Маркова А.А., Лукашина Н.Е., 2020

ния финансовых ресурсов. Оптимизация структуры финансовых ресурсов проводится в целях обеспечения наиболее эффективной пропорциональности между их доходностью и стоимостью, а также финансовой устойчивостью предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: собственный капитал, заемный капитал, текущие финансовые потребности, излишек (недостаток) денежных средств, потребность а источниках финансирования, эффект финансового левериджа.

The article considers the main ways to optimize the enterprise's need for additional sources of financing as one of the most important and complex tasks to be solved in the process of improving the mechanism for generating financial resources. Optimization of the structure of financial resources is carried out in order to ensure the most effective proportionality between their profitability and cost, as well as the financial stability of the enterprise.

K e y w o r d s: equity, debt capital, current financial needs, surplus (lack) of funds, need for sources of financing, financial leverage effect.

Оптимизация потребности предприятия в дополнительных источниках финансирования проводится по следующим направлениям: анализ рисков, влияющих на эффективность использования финансовых ресурсов, оценка структуры капитала предприятия, оценка основных факторов, определяющих формирование структуры капитала. «Финансирование играет большую роль в деятельности организации, т. к. финансовые ресурсы трансформируются в активы предприятия и во многом определяют объемы деятельности предприятия» [2, с. 7].

Хозяйствующий субъект, свободно маневрируя финансовыми ресурсами и, эффективно их используя, способен не только обеспечить бесперебойный хозяйственный процесс, но и вести работу по его расширению и диверсификации производства [1, с. 1297]. Структура источников формирования финансовых ресурсов зависит во многом от внешних и внутренних финансовых рисков, сопровождающих деятельность предприятия. Под финансовым риском предприятия понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода и капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности.

Исходя из обеспеченности запасов собственными и заемными средствами, различают: безрисковую зону, зону допустимого риска, зону критического риска и зону катастрофического риска (табл. 1).

В результате проведенных расчетов, в области финансовой устойчивости можно сделать вывод, что на конец исследуемого периода запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств. В 2016 г. предприятие находилось в безрисковой зоне, а в 2017 г. и 2018 г. в зоне допустимого риска.

Проведенное исследование показало, что ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» по итогам проверки оценки риска функционирует в зоне допустимого риска. «Финансовые ресурсы необхо-

димы 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 [3, с. 302]».

Таблица 1

Результаты оценки рисков ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский»

Вид риска	2016	2017	2018
Риск потери платежеспособности	Зона допустимого риска	Зона допустимого риска	Зона допустимого риска
Риск потери финансовой устойчивости	Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона допустимого риска
Комплексная оценка риска финансового состояния	Зона допустимого риска	Зона допустимого риска	Зона допустимого риска

Данные табл. 1 показали, что по типу состояния ликвидности баланса ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» за 2016–2018 гг. попало в зону допустимого риска: текущие платежи и поступления характеризуют состояние нормальной ликвидности баланса.

Существование различных подходов к пониманию категории капитала определило разработку различных методик расчета капитала и оптимизации его структуры [4, с. 243]. Оценка структуры капитала и определение направлений оптимизации финансовых ресурсов связаны с расчетом финансового левериджа (рычага).

Для расчета и оценки финансового левериджа необходимо выявить потребность предприятия в дополнительных источниках финансирования (табл. 2).

Данные табл. 2 показывают, что значительная сумма кредиторской задолженности в составе краткосрочных обязательств отрицательно влияет на величину текущих финансовых потребностей, которые в течение анализируемого периода составили в 2016 г. 122 809 тыс. руб., в 2017 г. 24351 тыс. руб. и в 2018 г. 20349 тыс. руб. Положительным фактором является уменьшение данного показателя в 2018 г. на сравнению с 2017 г. на 4002 тыс. руб. или 16,4 %, а в целом за три года на 102460 тыс. руб. или 83,4 %.

Дополнительная потребность в источниках формирования финансовых ресурсов составила в 2016 г. 829 тыс. руб., в 2017 г. 6 650 тыс. руб. и в 2018 г. 5280 тыс. руб. Отрицательным фактором является рост данного показателя в 2018 г. на сравнению с 2016 г. на 4451 тыс. руб. или в 6,4 раза.

Таблица 2

Оценка потребности ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» в дополнительных источниках финансирования за 2016–2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2017			
				2018 от 2017		2018 от 2016	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1.Оборотные активы	156 543	56 948	59 585	+2 637	104,6	–96 958	38,1
2.Краткосрочные долги	34 563	39 247	44 516	+5 269	113,4	+9 953	128,8
3.Собственные и долгосрочные заемные источники	121 980	17 701	15 069	–2 632	85,1	–10 6911	12,4
4.Кредиторская задолженность	29 555	32 366	38 709	+6 343	119,6	+9 154	131,0
5.Денежные средства	4 179	231	527	+296	228,1	–3 652	12,6
6.Текущие финансовые потребности	122 809	24 351	20 349	–4 002	83,6	–102 460	16,6
7.Излишек (недостаток) денежных средств	–829	–6 650	–5 280	+1 370	79,4	–4 451	636,9

Таблица 3

Расчет эффекта финансового левериджа в ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский»

Показатели	До привлечения заемного капитала	После привлечения заемного капитала в размере 5 280 тыс. руб.	После привлечения заемного капитала в размере 10 000 тыс. руб.
1. Активов, тыс. руб.	202 167	202 167	202 167
2. Собственного капитала, тыс. руб.	56 068	50 788	46 068
3. Заемный капитал, тыс. руб.	146 099	151 379	156 099
4. Валовая прибыль, тыс. руб.	31 580	31 580	31 580
5.Рентабельность активов, %	15,6	15,6	15,6
6. Проценты за кредит, %	15,0	15,0	15,0
7. Проценты за кредит заемного капитала (стр. 3 * стр.6/100), тыс. руб.	21 914,9	22 706,9	23 414,9

Окончание табл. 3

Показатели	До привлечения заемного капитала	После привлечения заемного капитала в размере 5 280 тыс. руб.	После привлечения заемного капитала в размере 10 000 тыс. руб.
8. Валовая прибыль с процентами за кредит (стр.4 – – стр.7)	9 665,1	8 873,1	8 165,1
9.Ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью	0,2	0,2	0,2
10.Сумма налога на прибыль (стр.8 * стр.9)	1 933,0	1 774,6	1 633,0
11. Чистая прибыль (стр.8 – – стр.10)	7 732,1	7 098,5	6 532,1
12.Коэффициент рентабельности собственного капитала или коэффициент финансовой рентабельности (стр.11 * 100 / стр.2), %	13,8	13,98	14,2
13.Прирост рентабельности собственного капитала в связи с использованием заемного капитала, в %	–	0,18	0,22
14. Эффект финансового левериджа,%	1,25	1,43	1,63
15.Экономичесмкий эффект от прироста рентабельности собственного капитала, тыс. руб.	–	–	+5081,0

Данные таблицы 3 показали, что в первом варианте эффект финансового левериджа составил 1,25 %, при той величине заемных источников формирования финансовых ресурсов, которая сложилась в ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» в 2018 г. Во втором варианте добавляется заемный капитал в размере 5 280 тыс. руб., что дает эффект в 1,43 %. В третьем варианте эффект составляет 1,63 % при сумме заемного капитала в 10000 тыс. руб.

Коэффициент рентабельности собственного капитала в первом варианте составлял 13,8 %, при использовании заемного капитала во втором варианте этот коэффициент составил 13,98 %, в третьем варианте коэффициент рентабельности собственного капитала оказался на уровне 14,2 %. Прирост рентабельности собственного капитала в связи с использованием заемного капитала по последнему варианту составил 0,22 %.

Данный анализ показал, что ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский имеет возможность получить дополнительную прибыль на собственный капитал при использовании заемных средств.

Также проведенный анализ показал, что существующая структура финансирования деятельности ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский не является оптимальной.

Основными направлениями оптимизации потребности ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» в дополнительных источниках финансирования являются:

– систематический рост объема продаж и улучшение его структуры. Для этого необходимо повышение качества товаров и соответствие их ассортимента спросу населения;

– улучшение товародвижения и сокращение времени обращения товаров. Этому могут способствовать: улучшение транспортных связей, внедрение специализированных транспортных средств, правильное размещение товарных запасов;

– снижения себестоимости реализуемой продукции;

– оптимизации ценовой политики предприятия;

– распределение запасов по степени их важности для стабильной деятельности предприятия, уменьшение объема тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования предприятия;

– создание системы стимулов (скидок) для клиентов, приобретающих продукцию предприятия, в целях ускорения оплаты за продукцию (применение предоплаты, досрочная оплата по сравнению с договором, оплата в срок);

– введение более жесткого контроля за потреблением энергоресурсов;

– повышение качества обслуживания покупателей. Данный фактор будет, естественно, повышать издержки обращения, однако его действие можно нейтрализовать факторами понижающего характера: рациональное использование упаковочных материалов; рост объема продаж, что снижает уровень издержек;

– разделение поставщиков на категории по степени их важности для деятельности организации в целях определения приоритетности оплаты кредиторской задолженности;

– управление дебиторской задолженностью: управление оборачиваемостью средств в расчетах с целью их ускорения; контроль за недопущением неоправданной дебиторской задолженности (т. е. задолженности материально ответственных лиц по недостачам, хищениям, за порчу ценностей и др.); снижение суммы дебиторской задолженности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Волгина И.В.*, Плеханова Е.А. Системный подход в анализе финансового

состояния сельскохозяйственного кооператива // Экономика и предпринимательство. № 11(28). 2017. С. 1296–1299.

2. *Абелова Л.А*. Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «Лисма». [Текст] /Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 5-14.

3. *Захаркина Р.А*., Сорокина И.Ю. Анализ финансовой устойчивости для принятия обоснованных управленческих решений в области обеспечения эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Р.А. Захаркина, И.Ю. Сорокина // Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества» / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С. 301–306.

4. *Зотова Е.В.*, Деткина И.А. Методология оценки капитала на предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. 2019. С. 241–247.

УДК 336.647/.648

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мария Валерьевна Мягкова, доцент
Регина Александровна Захаркина, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.myagkova13@yandex.ru, r.a.zaharkina@rucoop.ru

METHODS FOR EVALUATING THE MECHANISM OF FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Maria Valeryevna Myagkova, Associate Professor
Regina Aleksandrovna Zakharkina, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Финансовые ресурсы имеют первостепенное значение в обеспечении расширенного воспроизводства предприятий. От их величины, стоимости и условий привлечения зависит решение многих социально-экономических и производственных задач предприятия, связанных с экономическим ростом и повышением конкурентоспособности. Финансовые ресурсы трансформируются в активы предприятия. В этой связи важным является рациональное размещены финансовых ресурсов в активах предприятия и оптимальность их структуры. Структура акти-

© Мягкова М.В., Захаркина Р.А., 2020

вов отражает мобильность имущества предприятия, позволяет определить изменения его состава, оказывает непосредственное влияние на показатели платежеспособности, финансовой устойчивости, коэффициенты деловой активности организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовые ресурсы, собственные средства, заемные средства, привлеченные средства, основной капитал, оборотный капитал.

Financial resources are of paramount importance in ensuring the expanded reproduction of enterprises. The solution of many socio-economic and production tasks of the enterprise related to economic growth and increasing competitiveness depends on their size, cost and terms of attraction. Financial resources are transformed into assets of the enterprise. In this regard, the rational use of financial resources in the assets of the enterprise and the optimal structure of their structure is important. The asset structure reflects the mobility of the company's assets, allows you to determine changes in its composition, has a direct impact on the indicators of solvency, financial stability.

K e y w o r d s: financial resources, own funds, borrowed funds, attracted funds, fixed capital, working capital.

В динамичной рыночной среде финансовые институты не могут успешно функционировать и развиваться, если они не имеют конкурентных преимуществ и не обеспечивают своей экономической безопасности [5]. Эффективная деятельность предприятия во многом определяется организацией механизма формирования и использования ее финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы – важнейшая составляющая успешной деятельности любого предприятия. Обеспеченность предприятия ресурсами во многом предопределяет результаты хозяйствования, качество производимой продукции, перспективы ее реализации и социальное благополучие работников. Большая практическая значимость финансовых ресурсов требует особого внимания предприятий к процессу их формирования, распределения и использования. Особо остро стоит вопрос привлечения дополнительных внешних финансовых ресурсов и улучшение использования собственных финансовых ресурсов [2, с. 163]. В современных условиях управление финансовыми ресурсами не всегда является эффективным и возможным. Одна из причин – неоднозначность трактовок финансовых ресурсов, расхождение взглядов на эту важнейшую финансовую категорию.

Финансовые ресурсы – это фонды денежных средств, находящиеся в распоряжении государства, хозяйствующих субъектов и населения, формирующиеся в процессе распределения и перераспределения части стоимости валового внутреннего продукта, главным образом чистого дохода в денежной форме, и предназначенные для обеспечения расширенного воспроизводства и общегосударственных потребностей [4].

Хозяйствующий субъект, свободно маневрируя финансовыми ресурсами и, эффективно их используя, способен не только обеспечить бесперебойный хозяйственный процесс, но и вести работу

по его расширению и диверсификации производства [1]. Финансовые ресурсы – специфическая сфера денежных отношений, в которой объектом сделки являются свободные денежные средства населения, субъектов хозяйствования и государственных структур, предоставляемые пользователям либо под ценные бумаги, либо в виде ссуд. Финансовые ресурсы базируются на средствах предприятия, образовавшихся в процессе расширенного воспроизводства, распределения и перераспределения совокупного общественного продукта. Размер финансовых ресурсов, формируемых на уровне предприятия, определяет возможности осуществления необходимых капитальных вложений, увеличения оборотных средств, выполнения всех финансовых обязательств, обеспечения потребностей социального характера.

Структура капитала – это определенное соотношение источников формирования заемного и собственного капитала хозяйствующего субъекта, для реализации своей рыночной стратегии с целью получения прибыли [3].

В качестве главного источника информации при проведении анализа механизма формирования и использования финансовых ресурсов выступают данные бухгалтерского учета и финансовая отчетность. В регистрах бухгалтерского учета наиболее полным образом отражается информация о количественных характеристиках финансовых ресурсов предприятия.

Обеспечению полноты информации, необходимой для осуществления анализа, служит систематизация источников информации по этапам анализа. Грамотное определение содержания методики анализа механизма формирования и использования финансовых ресурсов должно характеризоваться сочетанием классических аналитических процедур: горизонтальный метод, вертикальный метод, метод коэффициентов, методы факторного анализа, методы планирования и прогнозирования.

Методику анализа механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия можно представить в виде последовательности ряда этапов.

Целесообразным является выделить этап анализа состава и структуры источников формирования имущества предприятия. Структура финансовых ресурсов определяется нахождением удельного веса отдельного вида источников их формирования в общей сумме финансовых ресурсов. Динамику определяют отклонением по сумме, по удельному весу, выявление темпов роста по каждому виду. Аналогичным образом в рамках анализа финансовых ресурсов предприятия целесообразным является оценка состава и структуры собственных и заемных средств предприятия, в том числе долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Анализ структуры и динамики финансовых ресурсов позволяет выявить тенденции, которые имеются на предприятии по пассиву баланса предприятия в целом и по его разделам и составным элементам, в том числе капитала и резервы, долгосрочные и краткосрочные обязательства в отдельности. Данный анализ позволяет определить изменения доли финансовых ресурсов в их разделах или валюты баланса в целом по предприятию на протяжении ряда лет (вертикальный анализ) и динамику изменений финансовых ресурсов в абсолютном и относительном выражении на протяжении сравниваемых периодов.

Дальнейший анализ механизма формирования финансовых ресурсов требует анализа ряда относительных показателей качества выполнения обязательств предприятия:

– коэффициент общей платежеспособности – характеризует общую обеспеченность обязательств предприятия;

– коэффициент платежеспособности по краткосрочным обязательствам – характеризует возможные сроки погашения краткосрочных заемных средств за счет поступления выручки;

– коэффициент задолженности по кредитам банков и займам – характеризует уровень погашения обязательств предприятия по кредитам и займам;

– коэффициент задолженности другим организациям – характеризует срок выполнения обязательств перед другими организациями;

– коэффициент задолженности фискальной системе – характеризует качество расчетов с фискальными органами;

– коэффициент внутреннего долга – характеризует качество расчетов предприятия по внутренним обязательствам.

Далее в рамках предлагаемой методики анализа формирования и использования финансовых ресурсов целесообразным является анализ рациональности размещения финансовых ресурсов в активах предприятия и оптимальности их структуры. Структура активов определяется нахождением удельного веса отдельного вида имущества предприятия в его общей величине. Динамику определяют отклонением по сумме, по удельному весу, выявление темпов роста по каждому виду.

В рамках оценки направлений использования финансовых ресурсов предприятия необходимо провести анализа состава и структуры оборотных активов, как наиболее мобильной части имущества, и внеоборотных активов, как имущества используемого в деятельности предприятии длительное время.

Одним из этапов предлагаемой методики является проведение анализа эффективности использования оборотных активов и основных средств с целью рациональности размещения финансо-

вых ресурсов предприятия с помощью следующих коэффициентов:

– коэффициент оборачиваемости – характеризует количество оборотов оборотных активов и отражает эффективность их использования;

– период оборачиваемости – отражает длительность периода оборачиваемости оборотных активов;

– коэффициент загрузки – отражает количество оборотных активов на один рубль выручки предприятия;

– фондорентабельность – показывает величину балансовой прибыли, приходящейся на 1 руб. основных средств;

– фондоотдача – показывает сколько выручки приходится на 1 руб. основных средств;

– фондоемкость – показывает долю стоимости основных средств, приходящейся на каждый рубль выручки.

Финансовые ресурсы, используемые для финансирования текущей деятельности предприятия, подразделяются на собственные ресурсы и краткосрочные заемные средства. В рамках оценки использования финансовых ресурсов предприятия необходимо оценить интенсивность источников формирования оборотных активов.

Главную роль в организации текущей деятельности предприятия играют собственные оборотные средства, которые обеспечивают его имущественную и оперативную самостоятельность. Собственные оборотные средства формируются в период создания организации, когда их источником служит уставный капитал, а в дальнейшем собственным источником формирования оборотных средств становится прибыль. С целью оценки собственных оборотных средств предприятия необходимо провести анализ:

– собственных оборотных средств предприятия – характеризуют часть собственных ресурсов предприятия, используемую для финансирования его оборотных активов;

– чистые оборотные активы – показывают часть оборотных активов, остающуюся в обороте предприятия после расчетов по краткосрочным обязательствам;

– коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами – отражает количество собственных оборотных средств на 1 руб. оборотных активов предприятия;

– коэффициент маневренности – показывает как часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, а какая часть капитализирована.

В рамках анализа механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия необходимо провести оценку степени покрытия оборотных активов собственными средствами и

анализ обеспеченности внеоборотных активов долгосрочными источниками финансирования.

По результатам проведенного анализа механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия согласно предложенной методике необходимо разработать соответствующие мероприятия, направленные на улучшение сложившейся политики формирования и использования финансовых ресурсов. Это могут быть как кардинальные преобразования – при выявлении серьезных недостатков существующей системы образования и направлений использования финансовых ресурсов предприятия, а также и корректировочные мероприятия, при удовлетворительных и положительных результатах анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Волгина И.В*., Плеханова Е.А. Системный подход в анализе финансового состояния сельскохозяйственного кооператива // Экономика и предпринимательство. № 11(28). 2017. С. 1296–1299.

2. *Зотова Е.В*. Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия / Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) [и др.]. 2017. С. 161–165.

3. *Маркин С.А*., Шилкина Т.Е. Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. 2019. С. 141–145.

4. *Пруцкова Е.В.*, Хайров Р.Р. Экономика малого бизнеса: учебно-методическое пособие / Е.В. Пруцкова, Р.Р. Хайров; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 72 с.

5. *Шилкина Т.Е*., Князева О.В. Информационно-аналитическая работа в обеспечении экономической безопасности финансового института// Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. 2019. С. 172–175.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 336.663

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Мария Валерьевна Мягкова, доцент
Регина Александровна Захаркина, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.myagkova13@yandex.ru, r.a.zaharkina@rucoop.ru

IMPROVING THE EFFIC IENCY OF THE ORGANIZATION'S WOR KING CAPITAL

Maria Valeryevna Myagkova, Associate Professor
Regina Aleksandrovna Zakharkina, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из необходимости оборотных средств для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции. Оборотные средства представляют собой денежные средства, авансируемые для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции. Производственные оборотные фонды и фонды обращения, находясь в постоянном движении, обеспечивают бесперебойный процесс кругооборота средств. При этом средства переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, последовательно принимая форму фондов обращения и оборотных производственных фондов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: оборотные средства, запасы, дебиторская задолженность, денежные средства.

The rele vance of the st udy of the pro blem is ba sed on the ne ed for wor king capital to ens ure a smo oth process of produ ction and sa le of prod ucts. Current ass ets are fu nds advanced for the form ation of cur rent production fu nds and circu lation funds in or der to ens ure the conti nuous process of produ ction and sa le of prod ucts. Production revo lving funds and circu lation funds, be ing in cons tant motion, ens ure an uninte rrupted process of fu nds circulation. At the sa me time, fu nds move fr om the sph ere of circu lation to the sph ere of produ ction and ba ck, consistently tak ing the fo rm of circu lation funds and circu lating production fun ds.

K e y w o r d s: current ass ets, inventory, acco unts receivable, ca sh.

В современных условиях экономоического развития хозяйствующих субъектов состояние оборотных активов оказывает непосредственное влияние на конечные фианнсовые результаты их деятельности, степень платежеспособности и ликвидности, а такж устойчивость финансового состояния [2]. Для обеспечения беспе-

© Мягкова М.В., Захаркина Р.А., 2020

ребойного процесса производства и реализации продукции любой хозяйствующий субъект должен иметь в достаточном объеме оборотные средства. Оборотные средства – это денежные средства, авансируемые для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывного процесса производства реализации продукции. Авансирование означает, что использованные денежные средства возвращаются предприятию после каждого производственного цикла или кругооборота, включающего производство продукции, ее продажу и получение выручки.

Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя первоначальную форму в процессе одного производственного цикла. К производственным оборотным фондам относятся:

– запасы сырья, материалов;

– затраты в незавершенном производстве;

– расходы будущих периодов.

Фонды обращения включают в себя:

– готовую продукцию на складе и неоформленные отгрузки;

– отгруженные товары, срок оплаты которых не наступил и не оплаченные в срок;

– товары на ответственном хранении у покупателей вследствие отказов от акцепта;

– денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке;

– дебиторская задолженность;

– средства в прочих расчетах.

Производственные оборотные фонды и фонды обращения, находясь в постоянном движении, обеспечивают бесперебойный процесс кругооборота средств. При этом средства переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, последовательно принимая форму фондов обращения и оборотных производственных фондов.

Фонды обра щения непосредственное не учас твуют в проц ессе производства, но они необх одимы для обесп ечения единства произв одства и обращ ения. Движение обор отных производственных фон дов и фон дов обращения но сит одинаковый хара ктер и соста вляет единый проц есс.

Ритмичность, слаже нность и выс окая результативность раб оты организации во мно гом зависят от ее обеспеч енности оборотными средс твами. Недостаток сред ств, авансируемых на приобр етение материальных запа сов, приводит к сокра щению производства, невыпо лнению производственной прогр аммы. Из-

лишнее отвле чение средств в зап асы приводит к неэффек тивному использованию ресу рсов.

Механизм формир ования и исполь зования оборотных сре дств оказывает вли яние на ход произв одства, выполнение тек ущих производственных и финан совых планов. Потре бность предприятия в обор отных средствах зав исит от множ ества факторов:

– объема произв одства и реали зации;
– характера деятел ьности предприятия;
– масштаба деятел ьности;
– длительности производ ственного цикла;
– структуры капи тала предприятия;
– учетной поли тики предприятия и сис темы расчетов;
– условий и прак тики кредитования хозяйс твенной деятельности предприятия;
– уровня материально- технического снабжения;
– видов и стру ктуры потребляемого сыр ья;
– темпов ро ста объемов произв одства и реали зации продукции предпр иятия;
– искусства менед жеров и бухга лтеров и дру гих факторов.

Политика управ ления оборотными средс твами заключается в опред елении достаточного уро вня и рацион альной структуры тек ущих активов с уче том различных потреб ностей в моби льных средствах орган изаций различных сф ер и масш табов деятельности, а та кже в опред елении величины и стру ктуры источников финанси рования текущих акт ивов.

Величина и качественный состав оборотных средств организации являются предпосылкой эффективной организации производственного процесса и достижения положительных результатов деятельности организации.

Под составом оборотных средств понимается совокупность элементов, образующих оборотные производственные фонды и фонды обращения. Структура оборотных средств представляет собой соотношение отдельных элементов оборотных производственных фондов обращения, т. е. показывает долю каждого элемента в общей сумме оборотных средств.

Управление и анализ оборотных средств определяет необходимость предварительной их классификации, которая строится по ряду основным признаков. Существуют разнообразные классификации оборотных средств. В зависимости от видов оборотные средства классифицируются в практике следующим образом:

– запасы сырья, материалов и полуфабрикатов. Данный вид оборотных активов характеризует объем входящих материальных потоков в форме запасов, обеспечивающих производственную деятельность организации;

– запасы готовой продукции. К данному виду оборотных активов добавляют объем незавершенного производства;

– текущая дебиторская задолженность, которая характеризует сумму задолженности в пользу организации по расчетам за товары, работы, услуги, выданные авансы и т. п.

– денежные активы и их эквиваленты, к которым относятся не только остатки денежных средств в национальной и иностранной валюте, но и краткосрочные высоколиквидные финансовые инвестиции, свободно конвертируемые в денежные средства и характеризующиеся незначительным риском изменения стоимости;

– прочие оборотные средства, в состав которых входят оборотные средства, не включенные в состав вышерассмотренных их видов.

По степени планирования оборотные средства подразделяются:

– на нормируемые. Под нормированием понимается установление плановых норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, за исключением денежных средств и средств в расчетах;

– ненормируемые – размер которых определяется в оперативном порядке.

По источникам формирования оборотные средства делятся на:

– собственные и приравненные в ним;

– заемные;

– привлеченные.

По степени ликвидности оборотные средства делятся на:

– наиболее ликвидные: денежные средства и быстрореализуемые ценные бумаги;

– быстрореализуемые оборотные средства: дебиторская задолженность с ожидаемыми платежами в течение 12 месяцев после отчетный даты;

– среднереализуемые оборотные средства: готовая продукция и товары для продажи, дебиторская задолженность со сроком погашения более чем через 12 месяцев;

– труднореализуемые оборотные средства – сырье, материалы (в большей степени запасы).

Состав и структуры оборотных средств зависят от специализации организации, длительности производственного цикла, принятой системы расчетов, условий поставки сырья и т. д.

Оборотный капитал, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования во многом предопределяют финансовое состояние организации и устойчивость ее положения на рынке. Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормализации работы организации, увеличение уровня рентабельности деятельности и зависит от множества факторов.

Для того, чтобы повысить эффективность использования оборотного капитала, необходимо реализовать следующие мероприятия:

1) на стадии запасов сырья и материалов:

– уменьшить потери при хранении;

– внедрить экономически обоснованные нормы запасов;

– использовать ресурсосберегающие технологии;

– комплексно механизировать и автоматизировать погрузочно-разгрузочные работы;

2) на стадии производства и реализации:

– применять новые технологии, более производительную технику;

– увеличить сменность работы оборудования и персонала, сократить простои.

3) на стадии запасов готовой продукции:

– управление дебиторской задолженностью;

– обеспечение качественного юридического сопровождение заключаемых договоров;

– анализ и систематизация покупателей в зависимости от объемов закупок, кредитной истории, предлагаемых условий оплаты;

– разработка системы скидок, стимулирующих продажи;

4) на стадии предоплаты:

– построение взаимоотношений с контрагентами, минимизирующих расчеты в виде предварительной оплаты с поставщиками и покупателями;

– стимулирование экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;

– увеличение удельного вес продукции, пользующейся повышенным спросом.

5) на стадии обращения:

– тщательное и своевременное проведение подборки отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, в строгом соответствии с заключенными договорами;

– минимизация запасов хозяйственных материалов, инвентаря.

Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов [3].

С помощью данных мероприятий возможно ускорение оборачиваемости оборотного капитала организации, снижение дебиторской задолженности, сокращение объема запасов, увеличение выручки. Данные мероприятия напрямую влияют на повышение эффективности использования оборотного капитала.

В условиях рынка предприятиям необходимо гибко реагировать на происходящие изме- нения и оперативно адаптировать к ним подходы, применяемые к разработке и реализации конкурентной стратегии. При этом необходимо учитывать тенденции инновационной деятельности, уровень развития производственных технологий, масштабы использования современных средств автоматизации производства и управления, а также другие факторы, влияющие на формирование и развитие конкурентных пре- имуществ компании [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова Е.Г.*, Хайров Р.Р. Процессоное моделирование конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. Т. 2. № 2. С. 155–162.

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). С. 841–845.

3. *Монина Д.*, Абелова Л.А. Управление оборотным капиталом // Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24

УДК 338.1

ИНВЕСТИЦИИ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

Светлана Сергеевна Солдатова, доцент
Данила Андреевич Зюзин, студент
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»
E-mail: sssoldatova@mail.ru, zuzin_danila@mail.ru

INVESTMENT AS A WAY TO DEVELOP RUSSIA'S ECONOMIC POTENTIAL

Svetlana Sergeevna Soldatova, Associate Professor
Danila Andreevich Zyuzin, student
Penza state University

В статье представлен результат анализа инвестиционных процессов в Российской Федерации, оценивается динамика объемов инвестиционных ресурсов и их влияние на развитие российской экономики.

Ключевые слова: инвестиции, экономический потенциал, инвестиционный климат, инвестиционная активность.

The article presents the results of the analysis of investment processes in the Rus-

© Солдатова С.С., Зюзин Д.А., 2020

sian Federation, assesses the dynamics of investment resources and their impact on the development of the Russian economy.
K e y w o r d s: investment, economic potential, investment climate, investment activity.

Устойчивость развития социально-экономической системы государства опирается на инвестиционный потенциал и инвестиционную активность хозяйствующих субъектов, функционирующих на территории данной страны. Большинство экспертов, аналитиков, членов бизнес сообществ, а так же представители государственной власти выделяют в качестве платформы для построения эффективно работающей экономики, систему правовых и финансово-экономических взаимоотношений участников бизнес-проектов, гарантирующих соблюдение прав и интересов партнерских отношений в процессе инвестирования капитала в производственную сферу. Главной задачей, остро стоящей в настоящее время перед Россией, является повышение деловой активности, привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики, особенно в машиностроение, приборостроение, легкую промышленность и сельское хозяйство. Только при комплексном решение ряда финансовых и социально-экономических проблем, в том числе, связанных с инвестиционными процессами, государство будет способно нарастить свой экономический потенциал и вывести страну из экономического кризиса, связанного с падением цен на нефть на мировом рынке, а так же сегодняшней ситуацией с распространением пандемии (коронавирусная инфекция COVID-19).

Инвестиционный потенциал страны создает дополнительные возможности для развития экономики, посредством финансирования, в том числе, процесса разработки и внедрения новейшей техники и технологий, системы образования и здравоохранения, которые отвечают за кадровое обеспечение всех без исключения процессов в экономике государства. Все это по своей совокупности способствует обновлению экономики, выводит ее на новый уровень развития, обеспечивает национальную безопасность государства в мировом пространстве, а так же социально-экономическое благополучие граждан.

При формировании инвестиционного потенциала страны учитываются финансовые возможности государственного, бизнеса (частного сектора), а так же финансового рынка. Если говорить об оценке экономического потенциала страны, то надо отметить, что существует широкий спектр методик и алгоритмов. Один из самых популярных является механизм оценки инвестиционного климата Всемирного банка «Doing Business» («Введение бизнеса»), оценивающий условия ведения бизнеса почти в 190 странах мира по по десяти самым важным, с их точки зрения, показателям [4]:

– процедура регистрации нового предприятия (фирмы);
– процесс получения разрешений на строительство;
– подключение к сетям, в том числе подключение к системе электроснабжения, водоснабжения и т.д.;
– процедура регистрации собственности;
– система кредитования бизнеса;
– защита инвесторов;
– система налогообложения;
– разрешение неплатежеспособности;
– механизмы обеспечения исполнения контрактов;
– международная торговля.

Россия по итогам 2019 года в данном рейтинге заняла 31 место, поднявшись за год на 4 позиции [4], таким образом, оптимистические прогнозы некоторых экспертов и политиков, что по результатам 2019 года Российская Федерация войдет в первую 20-ку рейтинга не сбылись. Причин конечно много, в качестве основных выделяются: дорогие кредитные ресурсы и неблагоприятная макроэкономическая обстановка, в том числе связанная с продлением действия экономических санкций против России.

На сегодняшний день Российская Федерация является крупнейшим инвестором, активно вкладывающим финансовые средства в развитие добывающей промышленности, особенно в нефтегазовую и металлургическую отрасли. Например, совокупный объем инвестиций в нефтедобычу составили порядка 1425 млрд рублей, а инвестиций по программам модернизации нефтегазохимического производства 1 183,3 млрд рублей. Традиционно рейтинг инвестиционной активности среди российских компаний возглавляет «Газпром» с годовым объемом инвестиций в 1,6 трлн рублей [4].

По данным Центрального банка РФ на начало 2019 года резервы страны оценивались в 468,5 млрд. долл., и в течение прошедшего года они увеличились на 87,5 млрд. долл. [1], что свидетельствует о хороших финансовых возможностях для реализации государственных инвестиционных программ.

Россия ведет достаточно активную инвестиционную деятельность за пределами собственной территории, вкладывая средства в реализацию крупных межотраслевых международных проектов, гарантирующих соблюдение политических или экономических интересов нашей страны в мировом пространстве. Например, за период с 2009 по 2019 год объем российских инвестиций в проекты, реализуемые совместно с Казахстаном, составил более 10 млрд. долл. [2]. Основной причиной послужило то, что Казахстан является второй страной в мире по запасам урана, и данный факт определяет сотрудничество государств в атомной промыш-

ленности. Также инвестиционный интерес у РФ есть к Белоруссии, объем российских инвестиций в экономику этого государства в 2019 году оценивается в 5 млрд. долл. [3].

По данным Министерства экономического развития РФ российский бизнес участвует в реализации 120 инвестиционных проектов во Вьетнаме, общей стоимостью более 1,2 млрд. долл. [4]. Основными направлениями инвестиционного интереса являются: добыча полезных ископаемых (52% от общего объема инвестиций), туристический и гостиничный бизнес (22%), обрабатывающая промышленность и машиностроение (12%). В ходе взаимного сотрудничества «Российского фонда прямых инвестиций» и «Вьетнамского государственного инвестиционного фонда (SCIC)» был подписан договор об обоюдных инвестициях и укреплении двусторонней торговли. По официальным данным, товарооборот между странами в 2019 году составил 4,92 млрд. долл., при этом российский экспорт во Вьетнам – 1,13 млрд. долл., а импорт России из Вьетнама – 3,37 млрд. долл. [3].

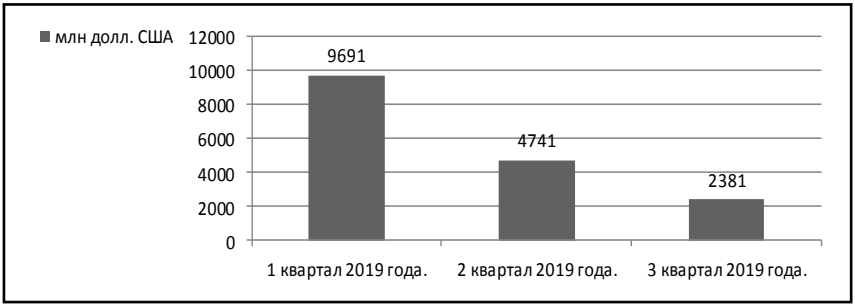
Еще одним важным партнером России в сфере инвестиций является Турция. Например, только один инвестиционный проект по строительству газопровода «Турецкий поток», данный обошёлся российскому «Газпрому» более чем в 20 млрд долл. Совокупный объем взаимных инвестиций России в Турции в 2019 году, с учетом реализуемых на территории обеих стран совместных инвестиционных проектов, составляет почти 10 млрд долл. [2].

Стратегическим партнером России на протяжении последних десяти лет является Китай. Президент РФ неоднократно подчеркивал в своих выступления: «заметные успехи в инвестиционной сфере… с участием китайских партнеров и китайского капитала реализуются порядка 30 инвестпроектов на общую сумму 22 млрд долл…» [4]. По данным Министерства экономического развития РФ, объем накопленных российских инвестиций в экономику Китая составляет 261 млн долл., а китайских в российской экономике оценивается в 3,5 млрд долл. [4]

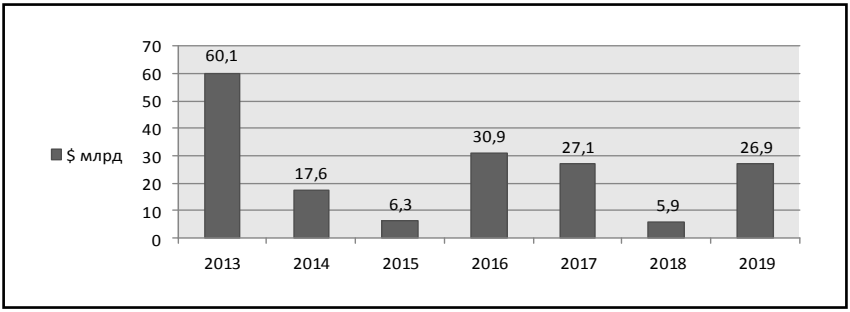
Динамика изменения объемов прямых инвестиций России за пределами собственной территории представлена на рис. 1.

Однозначно, одним из важных критериев, характеризующих уровень развития экономики государства, является объем иностранных инвестиций и геополитическая характеристика иностранных инвесторов. По официальным данным Центрального банка России, в 2019 году совокупный объем иностранных инвестиций в реальный сектор экономики нашей страны превысили 26,9 млрд долл., таким образом рост оценивается в 4 раза по сравнению с показателем в 2018 года (рис. 2), когда отток инвестиционных ресурсов был связан с нарастанием антироссийских

настроений в мире и геополитической игрой США и ее сателлитов. [1].



Р и с. 1. Прямые инвестиции
из Российской Федерации за рубеж [1, 4]



Р и с. 2. Иностранные инвестиции в российский
нефинансовый сектор [1, 4]

В стоимостном выражении лидерами по иностранным инвестициям в российскую экономику по данным 2019 года является Кипр (135,5 млрд долл., что составляет 27% от суммарных иностранных инвестиций), Люксембург (10%), Багамы (7,9%), Бермуды (6,1%), то есть известные мировые офшоры [1]. Необходимо отметить, что, несмотря на действие экономических санкций и ограничений, в 2018-2019 годах компании США значительно нарастили объемы инвестирования в экономику России. Количество инвестиционных проектов в России финансируемых из США увеличилось на 74%, таким образом, на долю американцев приходиться порядка 16% всех крупных инвестпроектов, реализуемых на территории России [4]. Данная статистика позволяет сделать вывод, что экономические санкции и политическое давление со стороны правительства США, по большому счету, ограничивает инвестиционную и предпринимательскую деятельность европей-

ский стран, таким образом, устраняя конкурентов для американских компаний и сохраняя собственные экономические интересы.

Если анализировать инвестиционную активность иностранных компаний в российской экономике в отраслевом разрезе, то стоит отметить, что производственная сфера является самой привлекательной, на ее долю приходиться порядка 30 % от совокупного объема иностранных инвестиций. Так же лидируют агропродовольственный сектор российской экономики – 32 инвестиционных проекта; производство машин и оборудования – 29 проектов; наука, исследования и разработки – 21 проект; производство изделий из пластмассы и пластика – 21 проект, химическое производство – 19 проектов [3, 4]

В заключение отметим, однозначно инвестиционные ресурсы имеют огромное значение для развития экономики страны и отдельных регионов. Согласно данным рейтингового агентства [5], по результатам анализа инвестиционной привлекательности регионов и деловой активности субъектов хозяйствования, в десятку лидеров входят г. Москва, г. Санкт-петербург, Ямало-Ненецкий автономный округ, Республика Татарстан, Московская, Тюменская, Ленинградская, Сахалинская, Белгородская, Калининградская области. Как мы видим, все вышеперечисленные регионы являются экономически сильными, с хорошим потенциалом на дальнейшее развитие.

России для благополучного преодоления сегодняшних экономических угроз, связанных с нестабильностью рубля и падением стоимости нефти, потребуются существенные инвестиционные ресурсы. Текущая ситуация по распространению пандемии в мире, высокая вероятность мирового финансово-экономического кризиса, нестабильность экономических процессов и серьезные последствия для общества в целом – все это не добавляет нам оптимизма и не позволяет говорить о скором экономическом росте в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: https://www.cbr.ru/

2. Статистический бюллетень Банка России №2 2020г. URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/27598/Bbs2002r.pdf

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/

4. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/investicionnaya_deyatelnost/investklimat/doing_business/

5. VII ежегодный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России – 2019. Национальное рейтинговое агентство, Москва 2019. URL:http://www.ranational.ru/sites/default/files/Obzor_Rating_Investment_Regions_VII_2020.pdf

УДК 338.1

СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА – КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Светлана Сергеевна Солдатова, доцент
Анна Алексеевна Штягина, студент
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»
E-mail: sssoldatova@mail.ru, anna.shtyagina@mail.ru

ECONOMIC GROWTH STRATEGY – AS THE BASIS FOR ENSURING NATIONAL SECURITY OF THE STATE

Svetlana Sergeevna Soldatova, Associate Professor
Anna Alekseevna Shchagina, student
Penza state University

В статье раскрыто понятие экономического роста, концептуально изложены альтернативные стратегии, нацеленные на обеспечение устойчивого экономического роста в рамках реализации государственной программы обеспечения национальной безопасности.

Ключевые слова: экономический рост, национальная безопасность, экономическая безопасность.

The article reveals the concept of economic growth, conceptually sets out alternative strategies aimed at ensuring sustainable economic growth in the framework of the state program for ensuring national security.

Keywords: economic growth, national security, economic security.

Экономический рост – индикатор, отражающий степень национальной безопасности государства и описывающий текущее состоянии экономики в разрезе широкого спектра отраслей и функционирование хозяйственной системы страны в целом. В качестве ключевых направлений по обеспечению устойчивого экономического роста стоит отметить оптимизацию финансовых потоков и повышение прозрачности в бюджетных отношениях между федеральным и региональным уровнями власти [1].

Экономическая политика государства подразумевает акцентирование внимания на таких факторах обеспечения национальной безопасности как:

– прогнозирование динамики развития экономики на долгосрочную перспективу;

© Солдатова С.С., Штягина А.А., 2020

– проведение активной инновационной и инвестиционной политики;

– повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке;

– стимулирование совокупного потребительского спроса и предложения на внутреннем рынке, активизация покупательской способности населения;

– внесение законодательных корректировок с целью формирования благоприятной институциональной среды в стране;

– выявление и пресечение теневых элементов и процессов в экономике;

– совершенствование механизмов финансовых расчетов и повышение эффективности функционирования финансово-кредитной системы [2].

Существуют четыре стратегии, нацеленные на обеспечение экономической безопасности России [2]:

– стратегия «энергетической державы», подразумевающая создание единого центра энергоресурсов между странами Содружества Независимых Государств и Российской Федерацией, основными задачами в рамках данной стратегии являются развитие технологий и увеличение объемов производства в нефтегазовом секторе экономики;

– стратегия «догоняющей постиндустриализации», ориентированная на заимствование зарубежных технологий с последующим уменьшением роли государства в экономике при реализации программ институционального характера;

– стратегия «позднеиндустриальной модернизации», направленная на обеспечение отечественного рынка продукцией российских товаропроизводителей, формирование общества массового потребления;

– стратегия «инновационного прорыва», подразумевающая преобразования в высокотехнологичных отраслях, характеризующихся высокой долей прироста потребительской стоимости производи мой продукции, например: биотехнологии и нанотехнологии, микроэлектроника и ядерная энергетика.

Очевидно, что для России наиболее привлекательной, с точки зрения ожидаемых результатов, конечно же, является четвертая стратегия. Однако именно реализация стратегии «инновационного прорыва» требует от государства сложных институциональных преобразований, существенных финансовых вложений и повышения научного потенциала страны.

Ввиду набирающей с каждым годом обороты конкуренции, мировой рынок делится на определенные сферы влияния, которые становятся востребованными в силу поставок конкурентоспособ-

ной продукции, пользующейся спросом. Вследствие такого варианта развития событий, глобализация выступает в качестве фактора поддержания безопасности экономики государства, представляющая собой тенденцию, направленную на кооперацию совместных усилий бизнес-структур, всех хозяйствующих субъектов, органов власти и консолидацию всего общества, в целях разрешения экономических проблем.

Если анализировать факторы экономического роста в России, то по официальным данным Министерства экономического развития РФ, прирост объема внутреннего валового продукта страны (ВВП) оценивается в 1,4% (вместо прогнозируемого показателя 2%), что оказалось и значительно ниже роста ВВП в 2018 году +2,5% [5].

За 2019 год физический объем российского ВВП составил 109361,5 млрд.руб., прирост данного показателя относительно 2018 года оценивается в 6 млрд.руб, а если сравнивать с 2017 годом – рост на 17 млрд.руб. Положительная динамика ВВП, прежде всего, объясняется увеличением добавленной стоимости в добывающих отраслях (+2,7%). В большей степени, темпы роста показали компании по добычи природного газа (+10,6%) и цветных металлов (+9,2%), так же неплохие результаты наблюдаются в финансовом секторе (+9,7%), в сфере информационных услуг и связи (+4,7%). [4]

Вообще вклад в развитие российской экономики базовых отраслей, таких как: промышленное производство, сельское хозяйство, строительство и торговля оценивается в 0,8-1% от ВВП, так как на долю именно этих отраслей приходится около 60-65% от совокупного объема экономики страны. [6]

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ (Росстат) промышленное производство обеспечило совокупный прирост объема выпуска товаров (в натуральных показателях) на 2,45%, частично это связано с реализацией государственных программ импортзамещения в основных отраслях народного хозяйства. Высокие показатели роста объемов производства в сельском хозяйстве в 2019 году, во-первых, обусловлены неплохой урожайностью прошлого года в ряде регионов, а во-вторых, действием государственных программ, нацеленных на поддержку сельхозпроизводителей, а так же обеспечение продовольственной безопасности России, ее независимость от импортных продуктов питания. Вклад сельского хозяйства в прирост ВВП страны оценивается в +0,1% [4].

Необходимо отметить, что по данным Росстата в 2019 году, совокупный оборот розничной торговли в стране оценивался в 33,5 трлн руб., что составляло 101,6% к показателю 2018 года (в

сопоставимых ценах). При этом, в структуре оборота розничной торговли удельная доля продаж пищевой продукции составляла порядка 48%, а непродовольственных – 52%. [4].

Не значительный прирост объемов торговли во многом объясняется низкой покупательской способностью населения вследствие снижения реальных доходов граждан. Если верить официальной статистики, то денежные доходы населения в России в течение 2019 года выросли на 0,8% [4], при этом следует помнить что: во-первых, начиная с 2014 года доходы граждан непрерывно падали со среднегодовым темпом минус 2-5%; во-вторых, отрицательная динамика демографических процессов (сокращение общей численности населения России и сокращение числа трудоспособных граждан) приводит к снижению покупательского спроса на ряд товаров. Таким образом, вклад торгового оборота в темпы роста ВВП составил 0,2%.

Экономический рост, характеризующий подъем экономики, уровень развития ее основных отраслей, а так же уровень жизни граждан страны – является главным элементом системы обеспечения экономической и, в целом, национальной безопасности государства.

В рамках стратегии национальной безопасности России в ближайшей перспективе планируется акцентировать внимание на повышение уровня жизни граждан, сохранения из здоровья и решение демографических проблем общества. Государство планирует довести затраты на систему здравоохранения РФ до уровня развитых стран. По оценкам экспертов ожидается, что вследствие этого, доступ граждан к высокотехнологичной медицинской помощи вырастет на 50-60%, а смертность сократиться в 2 раза. [1] Акцентирование внимания федерального правительства на развитии именно системы здравоохранения объясняется тем фактом, что человеческий капитал – является основным фактором, обеспечивающим бесперебойное функционирование любой производственной системы. По данным Росстата, на 1 января 2020 года численность трудоспособного населения в России составила 76,085 млн человек, при этом за 2019 год количество рабочей силы в стране сократилось на 1%, а уровень безработицы за данный период оценивается (в соответствие с данными официальной статистики, без учета теневой экономики) в 4,5% [4,5]

Учитывая нынешнюю обстановку, вызванную резким снижением цены на нефть, падением стоимости рубля, а так же серьезными экономическими последствиями для всей мировой экономики вследствие пандемии (распространения COVID-19), Правительству РФ необходимо пересмотреть экономическую политику страны. Стратегия долгосрочного экономического развития России

требует существенной корректировки, срочной разработки и реализации мер, механизмов и инструментов, позволяющих если даже не достичь устойчивого экономического роста, то, как минимум, не допустить обвала российской экономики.

В частности, необходимо акцентировать внимание на монетарной политике, проводимой Центральным банком (ЦБ), а в данном вопросе стоит поддержать ключевую ставку на текущем уровне, так как от нее во многом зависит работоспособность денежно-кредитной системы. Конечно, с одной стороны, ЦБ может в сложившихся неблагоприятных финансово-экономических условиях резко повысить ключевую процентную ставку, как например в 2008 году в период прошлого нефтяного кризиса. В этом случае возникает угроза колебаний на валютном рынке при одновременном сокращении объема инвестиций в реальный сектор экономики. С другой стороны, ЦБ способен оставить ключевую ставку без изменений, что может повлечь нарастание инфляционных процессов в экономике. Третьим, и самым маловероятным сценарием развития ситуации, является: ЦБ продолжит снижать ключевую процентную ставку, что будет способствовать удешевлению кредитных ресурсов для бизнеса и населения, и как следствие – поддержит спрос на товары и услуги на внутрироссийском рынке, но при этом повысит темп инфляции.

На данный момент времени состояние экономики нашей страны и общества в целом характеризуются весьма неустойчивыми процессами, ряд из которых носят явный негативный характер. Будущее экономики, как и вопросы, связанные с выживаемостью нации в условиях распространения пандемии на территории РФ, тревожат не только экономистов и политиков, но и всех, без исключения граждан. Сегодня жители изучают мнения экспертов, прислушиваются к прогнозам аналитиков, тщательным образом отслеживают новости в средствах массовой информации, которые все больше напоминают сводки с фронта.

В данных условиях весьма сложно прогнозировать экономический рост, но заниматься проблемой обеспечения национальной безопасности жизненно необходимо.

Конечно, любое государство заинтересовано в обеспечение устойчивого экономического роста – как основы для обеспечения национальной безопасности страны. Все вопросы и проблемы, связанные с разработкой и реализацией грамотной экономической политики, с совершенствованием институциональных составляющих данного процесса, с обеспечением достойного уровня жизни граждан и с построением демократических институтов - сто задачи государственного аппарата, и органы власти несут ответственность перед обществом за решение этих задач.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Криворотов, В.В.* Экономическая безопасность государства и регионов: Учебное пособие для студентов вузов / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. 458 с.

2. *Авдийский, В.И.* Теневая экономика и экономическая безопасность государства: Учебное пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко. М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. 79 с.

3. Рост ВВП России в 2019 году составил 1,3%. ТАСС. [Электронный источник]. URL: https://tass.ru/ekonomika/7672867.

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный источник]. URL: https://www.gks.ru/.

5. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. [Электронный источник]. URL: https://www.economy.gov.ru/.

6. Минэкономразвития оценило рост экономики в 2019 году. // РБК: [Электронный источник]. URL: https://www.rbc.ru/economics/28/01/2020/5e30563f9a7947d6bd91d57a.

УДК 338.3

МЕТОДЫ И ФОРМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ВУЗОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

Светлана Сергеевна Солдатова, доцент
Данила Дмитриевич Фомин, студент
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»
E-mail: sssoldatova@mail.ru, Fomin2000@icloud.com

METHODS AND FORMS OF COMMERCIALIZATION OF UNIVERSITY INNOVATIONS

Svetlana Sergeevna Soldatova, Associate Professor
Danila Dmitrievich Fomin, student
Penza state University

В статье представлены методы и формы реализации процесса коммерциализация инновации, обосновывается ее роль в развитии экономики государства, а так же значение внедрения результатов интеллектуальной деятельности в производственную сферу.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерциализация, инновации, инновационная деятельность, технологический инновационный центр.

The article presents methods and forms of implementation of the process of commercialization of innovations, substantiates its role in the development of the state economy, as well as the importance of implementing the results of intellectual activity in the production sphere.

K e y w o r d s: commercialization, innovation, innovation activity, technological innovation center.

© Солдатова С.С., Фомин Д.Д., 2020

Вопрос коммерциализации инноваций становится все более актуальным в 21 веке, так как не секрет, что ни одна современная экономика не может устойчиво функционировать и развиваться без предприятий и организаций, ведущих активную инновационную деятельность. В настоящее время большинство российских крупных компаний сотрудничают с ведущими высшими учебными заведениями.

Цель такой взаимосвязи состоит не только в своевременном подборе кадров для решения текущих задач, но и в поиске «свежих идей» и талантливой молодежи среди абитуриентов в целях омоложения производственно-технических кадров.

Процесс реализации инновационных идей, зарождающихся в стенах учебных заведений, на практике сталкивается с рядом проблем. В первую очередь, они связаны с «оторванностью» научно-исследовательской деятельности университетов от реальной производственно-хозяйственной практики. Еще в советские времена были созданы научно-исследовательские институты и учреждения, которые специализировались на решении научно-технических проблем конкретной отрасли народного хозяйства.

С переходом от плановой экономики к рыночной, в стране резко сократилась численность научно-исследовательских институтов, лабораторий и опытно-конструкторских учреждений и, как следствие существенно уменьшилось количество разработок.

Несмотря на тот факт, что Россия не так давно начала практиковать концепцию сотрудничества науки и бизнеса, тем не менее, уже есть достойные результаты.

На примере крупного образовательного учреждения Пензенского региона – Пензенский государственный университет (ПГУ), представим процесс коммерциализации вузовских инноваций.

В университете в 2019 году совокупный объем выполненных работ в области научных исследований и разработок (НИР) составил 101,2 млн руб., из них:

– семь проектов общим объемом более 39 млн руб. в рамках выполнения государственных программ, в том числе, три проекта на сумму 5,69 млн руб. в базовой части; три проекта (24,35 млн руб.) в рамках конкурсного отбора научных проектов, выполняемых научными коллективами организаций высшего образования; один проект (9 млн руб) в рамках реализации программы Национальной технологической инициативы;

– четыре проекта общим объемом финансирования 14,5млн руб. по грантам Российского научного фонда (РНФ);

– пять проектов (3,4 млн руб.) по грантам Президента РФ в рамках программы государственной поддержки научных исследований, проводимых молодыми российскими учеными;

– тридцать три проекта в сумме на 19,56 млн руб. по грантам Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ);

– три научных проекта объемом 733,9 тыс. руб., финансированных из средств регионального бюджета;

– три проекта в сумме 2,12 млн руб. по международным грантам [1].

Следует отметить, что 75% (73,7 млн руб.) от общего объема выполненных университетом научно-исследовательских работ, составила деятельность в рамках госзаказов и конкурсов, проводимых различными министерствами и ведомствами (Министерство науки и высшего образования РФ; Министерство лесного, охотничьего хозяйства и природопользования Пензенской области; Министерство образования Пензенской области; РНФ; РФФИ; администрацией Президента РФ). Востребованность и доверие органов власти к ПГУ свидетельствуют о высоком научном потенциале университете, а так же хороших показателях качества и своевременности выполнения данной образовательной организацией своих обязательств, возникающих в рамках реализации инновационных проектов. Динамика объемов, выполненных научно-исследовательских работ ПГУ за пять лет представлена в таблице.

Объемы НИР в Пензенском Государственном университете 2014–2018 гг. [1, 5]

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Общий объем НИР, тыс. руб.	108 548,8	96 508,43	95 579,1	70 339,2	97 900,1
НИР из средств бюджета субъекта федерации, местного бюджета, тыс.руб.	–	249,4	678,0	269,0	1 083,9
НИР из собственных средств, тыс. руб.	–	2 375,29	4434,6	1 654,6	–
НИР из иных источников,	1 488,5	–	–	–	–
НИР из зарубежных источников	–	–	1 734,5	2 556,0	2 125,8

Процесс инновационной деятельности, в классическом подходе, подразумевает выполнение сложноподчиненного комплекса действий, направленных:

– привлечение инвестиций в сферу разработки и реализации инноваций целью улучшений организационно-технической и технологической базы проведения научных исследований и разработок, а так же повышение уровня обеспеченности инновационных процессов трудовыми ресурсами;

– проведение неоднократных исследований и лабораторных экспериментов в целях подтверждения, апробации научных результатов;

– капитализацию объектов интеллектуальной собственности и результатов интеллектуального труда за счет бюджетных ассигнований, налоговых преференций и прочих инструментов стимулирования инвестиционно-инновационной деятельности на территории РФ.

В процессе организации и реализации инновационной деятельности необходимо четко разграничить фазы инновационного процесса (поиск инновационных идеи; разработка методов организации и инструментов инновационных процессов; выбор технологий коммерциализации инноваций), распределить по ним ресурсы, в том числе финансовые и трудовые, определить сроки и ответственных лиц (или подразделения) [4].

При этом, сам процесса «коммерциализация» общепринято рассматривать, как логическую цепь между разработчиком инновации и потребителем инновационного продукта [4]. В качестве механизма реализации процесса коммерциализации часто используют кластерный подход, предполагающий формирование благоприятных условий для сокращения инновационного лага.

Основные преимущества данного подхода состоят в том, что:

– общая отраслевая направленность сближает вузы с предприятиями и организациями, входящими в кластер, тем самым ускоряя процесс коммерциализации вузовских инноваций;

– система своевременного обмена информацией между участниками кластера позволяет сформировать устойчивый спрос на вузовские инновации со стороны товаропроизводителей, а так же дает возможность вовремя корректировать НИР вузов в сторону решения текущих проблем хозяйствующих субъектов, отраслей народного хозяйства;

– возможность аккумулировать крупные финансовые ресурсы в рамках кластера, инвестировать их в наиболее перспективные инновационные проекты, а так же возможность получить государственную поддержку в прямой или косвенной форме.

Надо отметить, что в Пензенском регионе достаточно развита инфраструктура, обеспечивающая развитие инновационных процессов, работаю несколько бизнес-инкубаторов и технопарков, например:

– бизнес-инкубатор «Молодежный», деятельность которого направлена на ускорение коммерциализации результатов инновационных разработок и повышение их инвестиционной привлекательности;

– бизнес-инкубатор смешанного офиснопроизводственного ти-

па «Паршин» специализируется на поддержке бизнес-проектов на начальном этапе их реализации;

– бизнес-инкубатор «Татлин», специализирующийся на поддержке малых предприятий, функционирующих в сфере народных промыслов и декоративно-прикладного искусства;

– технопарк «IT-парк», оказывающий техническую, финансовую и научную поддержку инновационным проектам в сфере информационных технологий;

– технопарк «Рамеев», специализирующийся на работе в области информационных технологий, производства медицинских изделий и техники, а так же на технологиях высокоточной механообработки;

технопарк «Яблочков», работающий по проблемам развития информационных технологий, приборостроения, материаловедения и обладающих хорошо оснащенной материальной базой (лаборатория прототипирования и литья, конструирования и создания 3D-моделей; лаборатория неразрушающих методов контроля качества; лаборатория механических испытаний материалов (металлов) на прочность; лаборатория испытаний качества, контроля и тестирования опытных образцов радиоэлектронной аппаратуры, обеспечение электромагнитной совместимости радиоэлектронных устройств; лаборатория мониторинга энергоэффективности объектов ЖКХ и бюджетной сферы)

У большинства из вышеперечисленных объектов есть договорные отношения с ПГУ об использовании технической базы инфраструктурных объектов в роли учебной в процессе обучения студентов профильных специальностей, а так же в ходе выполнения университетом работ в рамках НИР с последующей коммерциализацией полученных результатов научной деятельности.

Реализация коммерческой сделки в процессе коммерциализации инноваций имеет свой алгоритм, состоящий из определенной последовательности шагов: проведение научных исследований, создание инновации, регистрация права на объект интеллектуальной собственности, расчет экономической эффективности инновационного проекта и др.

Ключевым инструментом коммерциализации является система тестирования новинок, опирающаяся на применение механизмов пробного маркетинга и концептуального тестирования, которые минимизируют коммерческие риски инновационного проекта, так как, если пробная партия инновационного товара не нашла поддержку у потребителей, то серийный выпуск просто не организуется.

Широко применимой формой организации процессе коммерциализации вузовских инноваций является ярморочно-выставочная

деятельность и реклама на официальном сайте университета. Посредством данных методов вуз получает возможность заинтересовать в результатах и методах своей научно-исследовательской деятельности пензенские предприятия, а так же организации из соседних регионов и столицы. [2]

Еще одной формой повышения эффективности процесса коммерциализации вузовских инноваций является контракт на поставку инноваций. Отличительная особенность данной формы заключается в механизме построения процесса коммерциализации: во-первых, инициатором инновационного процесса может выступить сам университет, обратившись к предприятиям-партнерам с предложением оформить контракт на поставку инноваций; во-вторых, вуз выполняет НИР, создает инновации, регистрирует права на интеллектуальную собственность; в-третьих, товаропроизводитель получает готовую инновацию. [5] В алгоритме коммерциализации вузовских инноваций метод подписания контракта между заказчиком и исполнителем, гарантирует соблюдение обоюдных интересов. Например, университет заинтересован, чтобы понесенные затраты на проведение научных исследований и создание инноваций, окупились. В период заключения контракта сами инновации привязаны к организации-разработчику, и в случае утраты интереса заказчика к полученным в ходе НИР результатам, экономический успех их коммерциализации становиться весьма сомнительным, но разработчик (вуз) получает финансовые средства на покрытие понесенных расходов.

В качестве вывода из всего вышесказанного подчеркнем, что выбор формы и методики коммерциализации вузовских инноваций целесообразно осуществлять в зависимости от имеющихся у конкретного учебного заведения возможностей для организации и реализации НИР, а так же, безусловно, учитывая уровень развития инновационной инфраструктуры региона, отраслевую специфику хозяйствующих субъектов и уровень развития экономики в целом. Хорошим стимулом коммерциализации вузовских инноваций является финансовая поддержка из деятельности со стороны государства.

В последнее время в средствах массовой информации политики, экономисты, эксперты все чаще рассуждают о необходимости срочно перевести экономику страны с экспортно-сырьевой на инновационную модель, что без этого шага достичь устойчивого экономического роста невозможно. Для реализации амбициозных планов расширения инновационной деятельности в России необходимо, прежде всего, увеличить объемы финансирования науки и системы образования в целом, улучшить демографическую ситуацию в стране, повысить уровень доступности населения, особенно

в удаленных регионах, к услугам здравоохранения, и, самое главное, снизить уровень коррумпированности органов власти, так как на сегодняшний день – это ключевая проблема государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Пензенского государственного университета. [Электронный источник]. URL: https://pnzgu.ru/.

2. *Резник С.Д.* Управление репутацией высшего учебного заведения. Монография, Изд: ИНФРА-М, 2018 г.с. 59-65 URL: https://znanium.com/catalog/product/944379.

3. *Сидорчук Р.Р.* Маркетинг: создание и донесения потребительской ценности. Изд: ИНФРА-М, 2019 г., с.208-219 URL: https://znanium.com/catalog/product/1003504.

4. *Кудашов В. И.* Формы и методы коммерциализации интеллектуальной собственности / В. И. Кудашов, Ю. В. Нечепуренко // Экономика и управление. 2015. № 7. С. 34–39.

5. *Титов В. В.* Трансфер технологий: учеб. пособие для заочного курса «Технологический менеджмент» URL: http://anataz.narod.ru/science/index.html.

УДК 336.77.067

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Нина Ивановна Царёва, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: nina.czaryova@mail.ru

CREDIT PORTFOLIO OF A COMMERCIAL BANK

Nina Ivanovna Czaryova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается кредитный портфель как ключевой вопрос кредитной деятельности коммерческого банка. Определена цель управления кредитным портфелем коммерческих банков, процесс создания и этапы управления кредитным портфелем коммерческих банков. Были включены субъекты и объекты управления качеством кредитного портфеля и их составляющие.

К л ю ч е в ы е с л о в а: кредитный портфель, управление кредитным портфелем, кредитная политика, формирование кредитного портфеля, качество кредитного портфеля, оптимальный кредитный портфель.

The article considers the credit portfolio as a key issue of credit activity of a commercial Bank. The purpose of managing the credit portfolio of commercial banks, the process of creating and stages of managing the credit portfolio of commercial banks are

© Царёва Н.И., 2020

defined. Subjects and objects of credit portfolio quality management and their components were included.
K e y w o r d s: credit portfolio, credit portfolio management, credit policy, credit portfolio formation, credit portfolio quality, optimal loan portfolio.

Современный этап развития экономики определяет активную банковскую деятельность в области кредитования. Банковское кредитование увеличивает сферу своего влияния на экономику страны, проникая во все отрасли: от добывающей промышленности до малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей [5, с. 104]. Фундаментальным шагом в процессе реализации кредитной политики организации является развитие ее кредитного портфеля коммерческого банка.

Основная цель кредитной организации перед началом развития кредитного портфеля коммерческого банка определена разработкой стратегией кредитной политики, отражающая все основные цели с учетом изменений во внешней экономической среде, спецификой рынка и собственных возможностей банка. От качества проведения активных операций зависят ликвидность, доходность и, следовательно, финансовая надежность и устойчивость банка в целом [8, с. 21].

Качество управления кредитным портфелем коммерческого банка в большинстве случаев напрямую зависит от эффективности деятельности, финансовых результатов, а также репутации среди потребителей. Цель управления кредитным портфелем коммерческого банка заключается в достижении баланса между двумя его основными характеристиками: риском и доходностью, в соотношении которых устанавливается определенная взаимосвязь: чем выше норма прибыли, тем выше уровень риска [2, с. 223].

Кредитный портфель коммерческого банка, в котором достигается оптимальное соотношение риска и доходности, называется оптимальным кредитным портфелем. Оптимальный кредитный портфель в коммерческом банке является гарантией его высокой ликвидности и надежности, что повышает его привлекательность для потребителей: организаций, акционеров, вкладчиков и т. д.

На три больших блока можно разделить процесс формирования кредитного портфеля. Система кредитных лимитов с учетом целей и стратегических направлений кредитной политики организации рассматривается в первом блоке.

Этот процесс имеет определенную функцию: а именно: управление кредитными рисками.

От следующих факторов зависит высокая степень риска кредитного портфеля [3, с. 45]:

– уровень концентрации организации в определенной отрасли;

– уровень зависимости от внешних изменений;

– доля кредитов и других банковских контрактов, приходящихся на клиентов, сталкивающихся с определенными специфическими трудностями;

– концентрация деятельности банка в мало изученных, новых, нетрадиционных областях;

– введение частых или существенных изменений в политике банка по предоставлению кредитов, формированию портфеля ценных бумаг;

– доля новых и недавно привлеченных клиентов;

– внедрение на практике слишком большого количества новых услуг в сфере кредитования.

Выбор объектов кредитования представлен во втором блоке, которые должны быть включены в кредитный портфель коммерческого банка. Этот процесс обычно осуществляется путем оценки кредитоспособности заемщика. Необходимо проанализировать объем заемщика, цели использования полученных средств, выбор кредита, определение уровня риска сделки. На данном этапе формирования кредитного портфеля необходимо определить факторы, на основе которых отбираются объекты кредитования [7, с. 215].

Состояние кредитного портфеля коммерческого банка анализирует третий блок и минимизирует возникающие в его процессе отклонения, что по своей сути напоминает систему контроля качества управления кредитным портфелем коммерческого банка. На данном этапе основное внимание уделяется разработке мер и их последующей реализации, которые улучшают качество кредитного портфеля коммерческого банка [1, с. 53].

Процесс управления кредитным портфелем коммерческого банка осуществляется на основе кредитной политики, выполняемой в пять последовательных этапов:

1. Провести классификацию выданных кредитов, а также их оценку соотношения риска и доходности.

2. Определяют структуру кредитного портфеля коммерческого банка с учетом процента, видов кредитов и категорий заемщиков.

3. Оценка качества кредитного портфеля коммерческого банка.

4. Определить необходимые резервы на возможные потери.

5. Разработка решений для повышения качества кредитного портфеля коммерческого банка.

Коммерческие банки в рамках управления качеством кредитного портфеля стремятся повысить свою эффективность, прибегая к разработке новых методов. Диверсификация бизнеса является одним из наиболее распространенных методов.

С помощью этого метода происходит разработка новых кредитных продуктов в рамках уже существующих с целью увеличения охвата рынка кредитных услуг. Стоит заметить, что управле-

ние качеством кредитного портфеля в банке – это целая система субъектов и объектов, находящихся в постоянной взаимосвязи [4, с. 356].

Субъекты управления качеством кредитного портфеля коммерческого банка представляют собой систему управления, в состав которой входят: подразделения банка, отвечающие за управление рисками, и отделы, отвечающие за сопровождение кредитов. Первая в системе управления выполняет функции планирования, контроля, разработки методов, а вторая – кредитный мониторинг, формирование необходимых резервов на случай возможных потерь. За стратегическим управлением кредитным портфелем следят наблюдательный совет банка, совет директоров банка, кредитный комитет.

Объектом управления качеством кредитного портфеля коммерческого банка является характеристика структуры и качества выданных кредитов, определяемых по разным критериям. В рамках обязательных элементов системы управления кредитным портфелем коммерческого банка можно выделить следующие параметры [9, с. 34]:

– разработка показателей оценки займов в рамках кредитного портфеля;

– разработка системы показателей для оценки качества кредитного портфеля в определенный момент времени;

– принятие конкретных мер по улучшению качества и структуры кредитного портфеля;

– определение оптимальной суммы резервов на возможные потери;

– контроль структурных изменений в кредитном портфеле, управление качеством кредитного портфеля должно осуществляться с учетом решения уже выявленных проблем (несовершенства кредитных прогнозов, просчетов стратегий управления кредитным портфелем, наличия дисбалансов в кредитном секторе и др.).

В современных условиях для банков на российском рынке актуально использовать организационно-методическое управления качеством кредитного портфеля коммерческого банка, учитывая экономическую ситуацию внутри страны, а также усиление конкуренции на рынке банковских услуг [10]. Итак, можно сказать, что качественный кредитный портфель коммерческого банка – это тот, который способен обеспечить высокий уровень процентной доходности при достаточном уровне ликвидности, а также низкие кредитные риски банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агафонова М. В*. Формирование кредитного портфеля современного коммерческого банка // Современные наукоемкие технологии. 2005. № 6. С. 52–55.

2. *Белоглазова Г. Н.* Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. М.: Юрайт, Высшее образование, 2017. 424 с.

3. *Бибикова Е. А.* Кредитный портфель коммерческого банка: учеб. пособие. М.: Наука, 2012. 128 с.

4. *Кравцова Г. И.* Организация деятельности коммерческих банков: учебник. М.: БГЭУ, 2011. 504 с.

5. *Мягкова М.В.* Анализ и оценка качества кредитного портфеля коммерческого банка (на примере АККСБ «КС БАНК» (ПАО)) //Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3-3 (34). С. 104–108.

6. *Мартыненко Н.Н.* Банковские операции: учебник для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2016. 612 с.

7. *Славянский А. В.* Управление кредитным портфелем как один из элементов системы управления кредитным риском // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 6. С. 212–221.

8. *Мягкова М.В.* Организация деятельности коммерческого банка. Саранск: ОАО «Ковылкинская типография», 2017. 129 с.

9. *Чичуленков Д. А.* Особенности управления портфелем банковских активов // Финансы и кредит. 2015. № 12. С. 31–35.

10. *Зотова Е.В.*, Катайкина Н.Н. Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Научное обозрение. 2014. № 11-13. С.858–862.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

УДК 004.42

РАЗРАБОТКА МОДУЛЯ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БИБЛИОТЕКИ СТАНДАРТНЫХ ПОДСИСТЕМ

Надежда Владимировна Акамова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Артем Сергеевич Арванинов, программист
ООО «Решение-Н»
E-mail: wakamow@yandex.ru, artyom-arvaninov@mail.ru

DEVELOPMENT THE WORKING TIME MODULE WITH USING LIBRARY OF STANDARD SUBSYSTEMS

Nadezhda Vladimirovna Akamova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Artem Sergeyevich Arvaninov, programmer
LLC "Reshenie-N"

Статья посвящена вопросу использования библиотеки стандартных. Подсистем при разработке модуля учета рабочего времени. Перечислены внедрения компонентов библиотеки стандартных подсистем для учета рабочего времени.

Ключевые слова: информационная система, библиотека стандартных подсистем, учет рабочего времени.

The article is devoted to the using the library of standard subsystems in the development of the module to account working hours. The main stages of creation by using the components of standard subsystem library is listed.

Keywords: information system, standard subsystem library, account working hours.

© Акамова Н.В., Арванинов А.С., 2020

Фирма «1С» предлагает различные конфигурации по учету и анализу рабочего времени сотрудников предприятия. Но иногда из-за специфичности бизнес-процессов конкретных предприятий воспользоваться готовым программным продуктом не представляется возможным. Однако если все виды учета ведутся с использованием продуктов от компании «1С», целесообразным является разработка новой конфигурации на их платформе.

Процесс создания конфигурации процесс трудоёмкий и весьма непростой. После представления общей картины того, как должна выглядеть конфигурации, всех необходимых объектов, их реквизитов и взаимосвязей между ними, было решено внедрить пару стандартных библиотек, а именно «1С: Библиотека стандартных подсистем, редакция 2.4» и «1С: Библиотека подключаемого оборудования, редакция 2.0».

Это упростит процесс разработки тем, что в составе этих библиотек множество функций и процедур, которые пригодятся при создании абсолютно любой конфигурации, а также поможет приблизить пользовательский интерфейс моего решения к типовым решениям фирмы 1С.

Для начала опишем внедрение библиотеки «1С: Библиотека стандартных подсистем, редакция 2.4»:

1. Необходимо скачать последнюю вышедшую на момент создания конфигурации версию библиотеки. После установки библиотеки в папку с шаблонами конфигураций, ознакомится с инструкцией по ее внедрению (она входит в дистрибутив поставки библиотеки).

2. Для облегчения внедрения в инструкции желательно воспользоваться внешней обработкой «ПервоеВнедрениеБСП.epf», которая также входит в дистрибутив поставки библиотеки. Запускается она в режиме 1С: Предприятие и позволяет выбрать подсистемы для внедрения из предложенного списка подсистем, входящих в 1С: Библиотека стандартных подсистем, редакция 2.4 (всего в БСП входит 61 подсистема) с учетом зависимостей, а также удалить фрагменты кода неиспользуемых подсистем [1].

Анализируя возможности разрабатываемой информационной системы по учету и анализу рабочего времени сотрудников, будет достаточно следующих подсистем:

1. Адресный классификатор
2. Базовая функциональность
3. Варианты отчетов
4. Контактная информация
5. Напоминания пользователя
6. Настройка порядка элементов
7. Настройки программы

8. Обновление версии ИБ
9. Отчет о движениях документа
10. Печать
11. Подключаемые команды
12. Полнотекстовый поиск
13. Пользователи
14. Работа с почтовыми сообщениями
15. Работа с файлами
16. Рассылка отчетов
17. Регламентные задания
18. Склонение представлений объектов
19. Структура подчиненности
20. Текущие дела
21. Удаление помеченных объектов
22. Управление доступом
23. Шаблоны сообщений

Рассмотрим внешний вид обработки. Интерфейс ее прост: указан список подсистем, нужные подсистемы отмечаются флажками, значение некоторых флагов нельзя изменить, т.к. без этих подсистем невозможно внедрить библиотеку. При выборе курсором мыши строки с подсистемой справа от нее появляется описание и зависимости от других подсистем. После выбора подсистем можно с помощью кнопки «Удалить код неиспользуемых подсистем» убрать лишние фрагменты кода из конфигурации. По кнопке «Сохранить настройки для конфигуратора» завершается обработка сохранением настроек в файл формата .xml. Далее работа будет выполняться в режиме Конфигуратора.

После запуска Конфигуратора, необходимо выбрать пункт меню Конфигурация «Сравнить, объединить с конфигурацией из файла…» и выбрать файл 1Cv8.cf из поставки библиотеки. Согласно инструкции, далее необходимо отказаться от полной загрузки конфигурации. После того как вышло окно «Сравнение, объединение» выбираем пункт меню «Действия – Загрузить настройки из файла» и указываем файл, сохраненный на шаге 2. В случае внедрения не всех подсистем библиотеки при завершении процедуры сравнения и объединения конфигураций может появиться окно с информацией о наличии неразрешенных ссылок, необходимо его закрыть, нажав на кнопку «Продолжить».

Наши следующие действия: установить в свойствах конфигурации имя, версию конфигурации, скопировать общий модуль «Обновление Информационной Базы» и переименовать его, добавим в конец сокращение имени конфигурации и заменим текст этого модуля на текст своих процедур.

Если для учета отработанного времени будет использовать ска-

нер пропуска, необходимо также внедрить библиотеку «1С: Библиотека подключаемого оборудования, ред. 2.0»:

Аналогично внедрению первой библиотеки необходимо скачать последнюю версию на момент создания конфигурации, установить ее и изучить инструкцию.

Порядок внедрения данной библиотеки несколько отличается от предыдущей. Отличие состоит в следующем: минуя второй пункт, мы переходим к пункту 3, объединяем, сравниваем с файлом конфигурации из поставки. Затем убираем галочку со всей конфигурации, выполняем действие «Отметить по подсистемам из файла» и отмечаем подсистему – «Подключаемое Оборудование», снимаем флажок «Включать объекты подчинённых подсистем», нажимаем «Установить». Ещё раз выполняем действие «Отметить по подсистемам из файла», но на этот раз отмечаем лишь подсистему «Сканеры Штрихкода», т.к. другое подключаемое оборудование в создаваемой конфигурации подключаться не будет, и нажимаем «Установить». Вручную поставим галочку на подсистеме «Подключаемое Оборудование» и на общих модулях: «МенеджерОборудованияКлиентПереопределяемый», «МенеджерОборудования ВызовСервераПереопределяемый», «КассовыйЧекКоррекцииКлиент Переопределяемый» и «Кассовые СменыПереопределяемый». Выполним объединение конфигура-ций с приоритетом из файла.

После объединения конфигураций необходимо добавить в конфигурацию в модуль управляемого приложения в процедуры «ПередНачаломРаботыСистемы», «ПриНачалеРаботыСистемы», «Перед ЗавершениемРаботыСистемы», «ОбработкаВнешнего События» перенести код отвечающий за инициализацию и работу библиотеки. В общих модулях: «МенеджерОборудованияКлиентПереопределяемый» и «МенеджерОборудованияВызовСервераПереопределяемый» удаляем код, отвечающий за то оборудование, которое не используется.

После того как проделали все действия после внедрения двух библиотек выполняем первый запуск, убеждаемся в отсутствии ошибок при начальном заполнении.

После внедрения библиотек необходимо запустить пользовательский режим и посмотреть, что у нас одна подсистема «Администрирование». Состав данной подсистемы определен библиотеками, которые были выбраны при внедрении 1С: Библиотеки стандартных подсистем. Добавим справочник «Подключаемое оборудование» в подсистему «Администрирование», а саму подсистему «Подключаемое оборудование» скроем, такой внешний вид используется во многих типовых конфигурациях в том числе 1С: Бухгалтерия 3.0, 1С: Розница 2.2 и др.

Затем необходимо заняться непосредственной разработки структуры базы данных. В первую очередь, конфигурация должна определять присутствует ли сотрудник на рабочем месте в течение рабочего дня, а не ходит по магазинам или уехал вовсе домой. Для этого разработаем подсистему, которая будет фиксировать информацию о приходе или уходе сотрудника прямиком в базу, считывая штрихкод сканером на проходной с пропуска, который также будет храниться и печататься из нашей базы данных.

Опишем разработку подсистемы регистрации сотрудников поподробнее. Для начала приступим к созданию справочников и модификации имеющегося справочника «Пользователи». Чтобы избежать дублирования информации, справочников из типовых конфигураций, я решил идентифицировать сотрудников фирмы справочником «Пользователи», избегая создания справочников «Физические лица» и собственно «Сотрудники». Но чтобы он был полноценным и выполнил свои непосредственные функции, добавим в него реквизит «Дата рождения» (Тип – Дата, Состав – Дата), который у нас будет печататься на пропуске вместе с фотографией. Необходимо предусмотреть механизм, обеспечивающий хранение фотографий пользователей в базе данных.

Создадим подчиненный справочнику «Пользователи» справочник «Пропуска», который будет служить для хранения и печати пропусков. Состав его будет стандартным: Наименование (Тип – «Строка», длина – 50) + Код (Тип – «Строка», длина – 5), единственное, что нам понадобится, это добавить реквизит: «Действующий» с типом «Булево», который будет отвечать за достоверность предъявленного пропуска.

Теперь, когда у нас есть пропуск у каждого сотрудника создадим обработку «Регистрация приходов/уходов», которая будет фиксировать в базе данных момент прихода и ухода сотрудника с рабочего места. Прежде, чем создать обработку, необходимо создать перечисление «Статусы сотрудников», которое содержит в себе два статуса: «Пришел» и «ушел» и регистр сведений «Текущие статусы сотрудников», состоящий из одного измерения «Сотрудник» (Тип – «Справочник Ссылка.Пользователи») и одного ресурса «Статус» (Тип – «ПеречислениеСсылка.СтатусыСотрудников». Исходя из названия, становится ясно, что данный регистр будет отвечать за хранение статусов сотрудников в течение дня, а запись будет делать при считывании штрихкода с пропуска пользователя.

Теперь добавим роль «Ресепшн», она будет присвоена пользователю, работающему на пропускном пункте. Считывая с пропусков сканером штрихкод, он будет фиксировать информа-цию о приходе/уходе сотрудника. В данную роль добавим лишь право на

просмотр и использование обработки «Регистрация приходов/уходов» и запуск тонкого клиента. Добавим открытие данной обработки в модуль управляемого приложения в процедуру «ПриНачалеРаботыСистемы».

Разработанный модуль позволит осуществлять контроль эффективности использования сотрудниками рабочего времени, планировать рабочий день, составлять всевозможные отчеты, например, таких как, загрузка отделов, табели рабочего времени, сведения о незанятых в настоящий момент времени сотрудниках. В ней можно установить лимит на опоздания и активность, не касающихся рабочих процессов. Организации, первые внедрившие данные системы, наблюдают рост производительности труда, сокращение расходов на управление персоналом, следовательно, обходят конкурентов в данных аспектах.

ЛИТЕРАТУРА

1. 1С:Предприятие 8.3. Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы / М.Г. Радченко, Е.Ю. Хрусталева. М.: 1С-Паблишинг, 2017. 965 с.

УДК 004.65

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ БАЗАМИ ДАННЫХ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СЛОЖНЫХ ЗАПРОСОВ НА ПРИМЕРЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Сергей Сергеевич Голяев, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: gol1973@mail.ru

USE OF MODERN DATABASES MANAGEMENT SYSTEMS FOR CREATING COMPLEX REQUESTS ON THE EXAMPLE OF THE TERRITORIAL FUND OF MANDATORY HEALTH INSURANCE

Sergey Sergeyevich Golyaev, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность данной статью диктуется большими объемами циркулирующей

© Голяев С.С., 2020

информации, которую необходимо оперативно накапливать, обрабатывать и анализировать.
К л ю ч е в ы е с л о в а: система управления базами данных, информация, запрос, проектирование.

The relevance of this article is dictated by large volumes of circulating information, which must be quickly accumulated, processed and analyzed.
K e y w o r d s: database management system, information, query, design.

В современных условиях больших объемов информации практически все информационные системы разрабатываются на платформах различных систем управления базами данных.

Правильное использование возможностей систем управления базами данных позволяет оперативно проектировать различной сложности запросы с целью выборки и анализа необходимой для принятия управленческих решений информации. От того насколько правильно была спроектирована структура запроса во многом зависит корректность результирующих выходных данных, а также правильность принятия того или иного управленческого решения.

В рамках стать будет рассматриваться структура сложного запроса, который выводит в результат количество уникальных людей, у которых имеется признак подозрения на злокачественные новообразования, количество людей, которые имеют диагноз, относящийся с злокачественным новообразованиям, количество подозрений в счетах-реестрах, пациенты у которых имеется подтверждённое злокачественное новообразование, а также люди у которых впервые выявлено злокачественное новообразование.

Данный запрос можно разделить на несколько частей.

Первая часть подразумевает объявление переменных, которые нужны для того, чтобы выбрать период, за который необходимо посмотреть информацию. Переменная @year хранит в себе год, а переменные @month1 и @month2 – номера месяцев. Вся это информация хранится в таблице T_SCHET.

```
declare @year int=2019,
@month1 int= 1,@month2 int= 12
```

После того как были объявлены переменные переходим на выборку первоначальной информацией с которой мы будем работать, связать все таблицы с помощью идентификаторов, которые будут необходимы для получения нужной информации.

В начале в разделе SELECT выбираются поля, которые в будущем будут использоваться. Внутри данного раздела имеется 2 CASE которые заполняют одно из полей по определенным условиям.

Первый CASE заполняет поля, которые хранят в себе информацию о сумме, которая была выставлена к оплате, однако если в

таблице T_SCHET_SLUCH, сумма выставленная равна нулю, тогда данное поле будет заполняться значениями поля RealPrice, если же выставленная сумма больше нуля, тогда он заполняет значением поля SUMV.

```
case when ss.SUMV=0
        then ss.RealPrice
        else ss.SUMV end as SUMV,
```

Второй CASE имеет ту же схему работы что и первый только хранит в себе информацию о принятой сумме, и данную информацию в создаваемое временное поле SUMP.

```
 case when ss.sump=0
         then ss.RealPrice
         else ss.SUMP
         end as sump,
```

После того как были определенны поля, объявляется временная таблица с помощью команды into #sluchs, в которой будет храниться выбранная информация, которая была отобрана из нескольких таблицы и в ней объединена.

После этого объявляется первая таблица, которая будет временно использовать как основная, в данном варианте это будет таблица T_SCHET_SLUCH. После этого присоединяем таблицу T SCHET ZAP которая хранит в себе персональную информацию о людях относящиеся к выбранным случаям. Таблицы связываются с помощью первичного ключа SchetZapID и внешнего ключа SchetZap.

Третья таблица будет T_SCHET хранит в себе информацию об электронных счетах-реестрах, по которым можно понять какая страховая медицинская организация и от какой медицинской организации были присланные данные файлы, а также к какому периода относятся данные счета. Присоединение происходит через таблицу T SCHET ZAP по средству первичного ключа SchetID и внешнего ключа Schet.

Последняя таблица, которая будет использоваться это таблицу T SCHET SLUCH ACCOMPLISED, в ней хранятся данные обо всех законченных удовлетворяющие заданному условию.

После того как были выбраны все нужны таблицы, необходимо объявить условия, по которым будет отобрана нужна информация из всего набора данных имеющихся в базе данных.

С помощью команды where устанавливаются условия для отбора данных. В данном случае выбираются счета, у которых год совпадает с годом, объявленным в переменных, а также те счета, у которых месяц попадает в диапазон, установленный пользователям в переменных @month1 и @month2.

Исключаются те случаи, у которых в законченном случае у которых у поля USL_OK стоит цифра 4, которая означает что условие оказанием медицинской помощи была оказана скорой помощью. Также исключаются те случаи, у которых диагноз в поле ds1 входит в множество диагнозов начинающиеся с C81% и заканчивающиеся на C96%, включая и их подрубрики.

Выбираются счета, у которых в названии файла имеются две первые буквы HS. Последним условием ограничивающие данные являются то, что выбираются только те случаи, у которых поле ds1 имеет значение D0% или C% или все D70% с подрубриками, в том случае если поле ds2 имеет в себе значение C%. Так же отбираются все случаи, у которых поле DS ONK принимает значение 1.

```
into #sluchs
from [MedExp].[dbo].T_SCHET_SLUCH as ss with(nolock)
    join [MedExp].[dbo].T_SCHET_ZAP as sz with(nolock) on (sz.SchetZapID = ss.SchetZap)
    join [MedExp].[dbo].T_SCHET as s with(nolock) on (s.SchetID=sz.Schet)
    join [MedExp].[dbo].T_SCHET_SLUCH_ACCOMPLISHED as ssa with(nolock) on (ss.SchetSluchAccomplished=ssa.SchetSluchAccomplishedID)
    where s.YEAR=@year and (s.MONTH>=@month1 and s.MONTH<=@month2)
    and ssa.USL_OK<>4
    and (ss.DS1 not like 'C81%'
    and ss.DS1 not like 'C82%'
    and ss.DS1 not like 'C83%'
    and ss.DS1 not like 'C84%'
    and ss.DS1 not like 'C85%'
    and ss.DS1 not like 'C86%'
    and ss.DS1 not like 'C87%'
    and ss.DS1 not like 'C88%'
    and ss.DS1 not like 'C89%'
    and ss.DS1 not like 'C91%'
    and ss.DS1 not like 'C92%'
    and ss.DS1 not like 'C93%'
    and ss.DS1 not like 'C94%'
    and ss.DS1 not like 'C95%'
    and ss.DS1 not like 'C96%' )
 and (s.FILENAME like 'HS%'
 and (ss.DS1 like 'D0%' or ss.DS1 like 'C%' or (ss.ds1 like 'D70%' and ss.ds2 like 'C%')
 or ss.DS_ONK=1 )
    )
```

После этого начинаем работать с временной таблицей и информацией, которая была в нее записаны на предыдущих этапах.

Данный запрос подсчитает количество уникальных людей, у которых имеется хотя бы в одном случае поле DS_ONK принимает значением 1, при этом диагноз в это случае не должен быть D0% или C% или D70%.

```
SELECT count( DISTINCT  pacient ), 'Уникальных людей с подозрением всего' as 'Показатель'

    FROM #sluchs s
    where DS_ONK=1
     and not (s.DS1 like 'D0%' or s.DS1 like 'C%' or s.ds1 like 'D70%')
union all
```

Данная час отбирает и подсчитывает людей, у которых поле ds1 попадает в диапазон D0% или C% или D70%, или поле DS_ONK=1.

```
SELECT count( DISTINCT  pacient ), 'Количество пациентов в онкосчетах все' as 'Показатель'

    FROM #sluchs s
    where  DS_ONK=1
     or (s.DS1 like 'D0%' or s.DS1 like 'C%' or s.ds1 like 'D70%')
union all
```

Данная часть запросы отвечает за отбор количество людей у которых в случаи DS_ONK=1 при этом в это случае отсутствует онкологических диагноз при этом у данного человека не должно быть более ранних случаев у которых DS1 входят в диапазон D0% или C% или D70%, при этом это один и тот же человек.

```
SELECT count( DISTINCT  pacient ) ,'Подозреваемые' as 'Показатель'
    FROM #sluchs s
    where not exists
            (select top 1 s3.SchetSluchID from #sluchs s3 where
                (s3.DS1 like 'D0%' or s3.DS1 like 'C%' or (s3.ds1 like 'D70%') )
                                and s3.PACIENT=s.PACIENT)
    and s.DS_ONK=1
    and not (s.DS1 like 'D0%' or s.DS1 like 'C%' or s.ds1 like 'D70%')
    ----
union all
```

Данная часть запросы выбирает людей, у которых установлен онкологический диагноз.

```
     SELECT count(DISTINCT pacient), 'Подтвержденный' as 'Показатель'

     FROM #sluchs ss
      where (ss.DS1 like 'D0%' or ss.DS1 like 'C%' or (ss.ds1 like 'D70%') )
      ---
 union all
```

Последняя часть запроса отбирает тех уникальных людей, которым поставили основной диагноз D07% или C% или D70% при этом у данных людей в предыдущем года нет случаев с онкологическим заболеванием.

```
 SELECT count( DISTINCT pacient ) , 'Впервые за год'  as 'Показатель'
FROM #sluchs su
where not exists
    (select top 1 ss.SchetSluchID  from [MedExp].[dbo].T_SCHET_SLUCH as ss with(nolock)
join [MedExp].[dbo].T_SCHET_ZAP as sz with(nolock) on (sz.SchetZapID = ss.SchetZap)
join [MedExp].[dbo].T_SCHET as s with(nolock) on (s.SchetID=sz.Schet)
join [MedExp].[dbo].T_SCHET_SLUCH_ACCOMPLISHED as ssa with(nolock) on (ss.SchetSluchAccomplished=ssa.SchetSluchAccomplishedID)
 where (s.[YEAR]=2018 or s.[YEAR]=2019)and
       su.DATE_1>ss.DATE_1 and
       (ss.DS1 like 'D0%' or ss.DS1 like 'C%' or (ss.ds1 like 'D70%') )
        and isnull(sz.spolis,'')=isnull(su.spolis,'') and sz.npolis=su.NPOLIS

          )
and  (su.DS1 like 'D0%' or su.DS1 like 'C%' or (su.ds1 like 'D70%') )
```

В конце мы имеем следующий результат запроса.

	(Отсутствует имя столбца)	Показатель
1	2	Уникальных людей с подозрением всего
2	4	Количество пациентов в онкосчетах все
3	1	Подозреваемые
4	3	Подтвержденный
5	3	Впервые за год

В заключении можно сделать вывод, что современные системы управления базами данных включают в себя сложный и в тоже время достаточно гибкий функционал, который можно настроить для решения задач любой сложности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Разработка и защита баз данных в Microsoft SQL Server 2005 : курс лекций. Москва : Интуит НОУ, 2016. 148 с.

2. SQL – язык реляционных баз данных: Учебное пособие / Кара-Ушанов В.Ю., 2-е изд., стер. М.:Флинта, Изд-во Урал. ун-та, 2017. 156 с.

УДК 377

ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНИКАМ ВУЗОВ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Наталья Владимировна Голяева, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: n.v.golyaeva@ruc.su

REQUIREMENTS FOR UNIVERSITY GRADUATES IN THE CONDITIONS OF MODERN ECONOMY DEVELOPMENT

Natalia Vladimirovna Golyaeva, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются основные требования к выпускникам вузов в контексте развития современной экономики.

К л ю ч е в ы е с л о в а: выпускник, профессиональный стандарт, экономика.

The article talks about the importance of a website in modern business.

© Голяева Н.В., 2020

K e y w o r d s: graduate, professional standard, economics.

Проблема подготовки кадров в учреждениях высшего образования связана с глобальными изменениями во всех отраслях, и, прежде всего, ориентированных на высокотехнологичные производства.

В современном мире складывается ситуация, характеризующаяся возрастающей ролью знаний как главного двигателя экономического роста. Сегодня речь идет о формировании инновационной экономики, основанной на знаниях. В этих условиях профессиональное образование приобретает решающее значение для формирования интеллектуального потенциала страны. Экономический рост сегодня является процессом накопления как знаний, так и капитала. В экономически развитых странах компании вкладывают по меньшей мере треть своих инвестиций в профессиональное обучение кадров.

Глобальный рынок высокоразвитого человеческого капитала стал реальностью. Он является составной частью процесса глобализации и связан с перемещением квалифицированной рабочей силы. Сегодня, на фоне явлений глобализации и перемещения квалифицированной рабочей силы, текучесть рабочей силы приобретает всеобщий характер. Принято говорить о специалистах, обладающих уникальными профессиональными способностями, когда речь идет об «утечке мозгов». В современных условиях острая ситуация возникает и на рынке труда применительно к квалифицированным рабочим кадрам. Миграция рабочих кадров на постсоветском пространстве приобретает большие масштабы. Известны примеры, когда для работы на горных предприятиях Забайкалья завозятся специалисты из Китая.

Из вышесказанного можно сделать ряд выводов.

Развитие экономики страны в настоящее время возможно на основе знаний. Россия должна обеспечить себе доступ к инновационным технологиям и суметь адаптировать их в подготовку квалифицированных кадров в целях развития собственной экономики.

Построение экономики страны базируется на развитии человеческого капитала.

Знания сами по себе не трансформируются в экономику. Для того чтобы они приносили выгоду, необходимо создание соответствующей системы трансформации требований современной экономики в образовательные технологии обучения и оценки.

Принципиальные изменения в экономике современного периода, обусловленные возрастающей ролью знаний, революцией в информационных и коммуникационных технологиях, формирующимся глобальным рынком труда, политическими переменами,

диктуют новые требования к специалистам. Не претендуя на исчерпывающий перечень, назовем лишь некоторые из них, на наш взгляд наиболее важные требования для подготовки специалистов в системе высшего образования.

Современный выпускник должен:

– владеть базовыми знаниями, компетенциями, а также обладать способностью постоянно учиться, осваивать новые технологии;

– иметь мотивацию к обучению на протяжении всей жизни, владеть навыками самостоятельного получения знаний и повышения квалификации (специалист должен уметь учиться);

– иметь способность работать в команде, адаптироваться к переменам;

– владеть ценностями, необходимыми для того, чтобы жить в условиях сложного демократического общества, быть его ответственным гражданином, обладать необходимыми социальными компетенциями;

– развивать в себе все аспекты профессионально-важного личностного потенциала;

– владеть современными информационными технологиями.

В этой связи учебные планы, по которым ведется подготовка студентов, должны быть:

– обеспечивающими подготовку специалистов по стратегическим направлениям и в соответствии с текущими потребностями;

– сочетающими фундаментальную и инновационную подготовку;

– гибкими, обеспечивающими возможность специализации в широких областях, повышения квалификации в соответствии с потребностями личности и перспективами на рынке труда;

– востребованными на рынке образовательных услуг;

– экономически эффективными.

Таким образом, с одной стороны, высшее образование должно учесть современные потребности рынка труда, чтобы затем проводить перенастройку внутри собственной системы; с другой стороны, «мир труда» не располагает таким знанием о себе, чтобы дать системе высшего образования надежные ориентиры.

По отношению к «миру труда» задача может состоять в следующем: необходимо сформировать представления, общие для работодателей и образования. Эти представления должны стать основой для формирования и, одновременно, согласования профессиональных и образовательных стандартов.

Новые требования к качеству образования приводят к формированию и новых требований к базовым знаниям умениям, навыкам, опыту деятельности, которые включает в себя профессио-

нальный стандарт. Требования рынка труда, отражаемые в содержании профессиональных стандартов выступают важным ориентиром для преподавателей в определении содержания рабочих программ, особенно по дисциплинам по выбору студентов, а также в определении содержания для контрольно-измерительных материалов – вопросов для зачетов, экзаменов, курсового проектирования, тестирования. В этом случае они будут более объективны, поскольку будут учитывать содержание дополнительного учебного материала, важного и актуального для профессиональной перспективы выпускника.

Открытость требований к профессиональной квалификации и фиксация функционального состава деятельности позволяют обучаемому и другим заинтересованным лицам сделать осознанный выбор образовательного учреждения, а, сделав его, оценить соответствие:

Профессиональный стандарт обеспечивает интеграцию системы образования и системы оценки профессиональной подготовленности и должен исключать ситуацию, когда формирование образовательного стандарта (содержания образования) происходит в отрыве (или даже при отсутствии) квалификационных требований к специалисту.

Открытость образования миру труда должна быть институционально закреплена: наряду с текущей и итоговой аттестацией должна быть развернута сертификация студентов. Сертификатом подтверждается освоение отдельной компетенции; набор сертификатов является основанием для занятия того или иного рабочего места и признания права на включение в профессиональное сообщество.

Таково современное видение сущности профессиональных стандартов, в которых заложены основные профессиональные ориентиры для формирования требований к уровню подготовленности выпускника вузов. Однако в настоящее время методология разработки и взаимосвязи профессиональных стандартов со стандартами нового поколения не исследована. Существующие профессиональные стандарты, утвержденные в Национальном агентстве развития квалификаций, отраслевых и региональных министерствах весьма малочисленны и носят рекомендательный характер.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Голяева Н. В.* Роль профессиональных стандартов в подготовки специалистов – материалы международной науч.-практ. конф. посвящ. 100-летию Российского университета кооперации, «Современные проблемы кооперации», Саранск 30 октября 2012 г.: В 2 ч. Ч. 2. / Саранский кооп. ин-т. РУК. Саранск: ООО «Принт-Издат», 2012. С. 267–270.

УДК 004.91

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ

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

USE OF NEW INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

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

Непременным условием развития экономики и бизнеса является использование новых информационных технологий, способствующих эффективной организации информационного процесса, более оперативной и осмысленной обработке информации, повышению обоснованности принимаемых решений и тем самым повышению эффективности деятельности организаций в целом.

Ключевые слова: новые информационные технологии, экономика, предприятие.

Abstract: An indispensable condition for the development of the economy and business is the use of new information technologies that contribute to the effective organization of the information process, more rapid and meaningful processing of information, increase the validity of decisions and thereby improve the efficiency of organizations as a whole.

Keywords: new information technologies, economy, enterprise.

Эффективное развитие современной экономики зависит от внедрения и использования новых информационных технологий. Современные информационные технологии, основанные на компьютерной технике, значительно меняют организационные структуры управления, расширяют возможности использования информационных ресурсов, повышают эффективность работы предприятия.

Сегодня, такие понятия, как виртуализация экономики или информационная экономика достаточно активно используются в жизни современного человека. Использование новых информационных технологий положительно влияет на работу предприятия, приводит к росту экономических показателей. Без цифровизации современная экономика не сможет развиваться быстрыми темпами, при этом государство, которое достаточно медленно внедряет информационные технологии, будет всегда находиться в списке

© Немыкина О.И., 2020

отстающих. Для ведения эффективной деятельности, качественного управления, оперативной обработки информационных ресурсов, ведения электронного обмена данными, принятия своевременных правильных управленческих решений следует внедрять новые информационные технологии.

Благодаря внедрению новых информационных технологий в экономику появились электронные деньги, стремительно стал развиваться виртуальный банкинг, виртуальные системы оплаты, которые в настоящее время играют ведущую роль в развитии современного бизнеса.

Информационные технологии в экономике – это комплекс действий, осуществляющихся над экономической информацией с помощью компьютерной и периферийной техники с целью получения положительного оптимального результата. Под информационными технологиями обычно понимают процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации, способы осуществления таких процессов и методов.

Эффективное использование информационных технологий становится решающим фактором успеха предприятий на рынке. В настоящее время существуют стандарты, благодаря которым могут быть построены эффективные экономические системы управления различными предприятиями, среди них можно выделить такие как: MRP, MRP II, ERP, CSRP, CRM. Современные программные средства, построенные на основе стандартов управления, позволяют оценить и спрогнозировать будущее состояние предприятия, помогают принять правильное управленческое решение, рассчитать совокупность экономического эффекта, рисков и гибкость показателей системы.

Сегодня все больше руководителей российских предприятий рассматривают применение информационных технологий как возможность повышения эффективности основного бизнеса. Это является отражением определенного этапа развития России на пути перехода к рыночной экономике: растет значимость конкуренции, компании ищут дополнительные средства повышения рентабельности бизнеса. А информационные технологии для бизнеса предприятий, это точная настройка ряда параметров для достижения максимальной эффективности работы.

В настоящее время основой программных продуктов экономического назначения является решение прикладных бизнес-задач. Основной критерий работы бизнес-интегратора – экономический эффект, повышение эффективности бизнеса. В зависимости от конкретных прикладных задач, которые требуется решить на предприятии, можно применять различные методы обработки данных и различные технические средства. Основу программного

обеспечения используемого для повышения эффективности деятельности современных предприятий составляют: корпоративные информационные системы (система «SAP» комплекс «R/3», система «Oracle» комплекс «Oracle Application», система «1С: Предприятие» (конфигурации «Корпорация», «ERP. Управление холдингом» и др.), система «Галактика» и др.); программы по бухгалтерскому учету: «1С: Предприятие» конфигурация «Бухгалтерия предприятия 8», «Парус», «БЭСТ», «Турбо-Бухгалтер», «Инфо-Бухгалтер» и др.; специализированные системы финансового анализа («Альт-Инвест», «Альт-Финансы», «Альт-Эксперт», «Альт-Прогноз», «Audit Expert», «Project Expert», «Финэксперт», «ИНЭК-Аналитик», «ИНЭК-АФСП», «ТЭО-Инвест» и др.; специализированные системы планирования («Вест-План», «Microsoft Project», «Project Expert», «Бизнес-Прогноз», «Бизнес-План», «Альт-План» и др.); средства бюджетирования и планирования (PepleSoft (Business Planning, PeopleSoft Budgets и др.), SAP (SAP Strategic Enterprise Management (SEM), SAP Budgeting and Planning), Oracle Corporation (Oracle Financial Analyzer (OFA) и др.)), Lawson Software, Epicor Corporation и др.).

Потребность в новых информационных технологиях у российских предприятий очень велика, без них, особенно в условиях кризиса (пандемии), невозможно качественно вести экономическую деятельность, что в итоге может привести к банкротству. Особенно это важно для нашей страны, где отмечается подъем отечественного производства, возрастает роль среднего и малого бизнеса. В современных условиях использование автоматизированных систем управления позволит резко сократить сроки разработки и реализации продукции, значительно повысить качество управления.

Подготовка студентов экономических специальностей должна предусматривать активное использование новых информационных технологий в своей профессиональной деятельности. Будущие специалисты должны овладеть практическими навыками работы с современным программным обеспечением, средствами коммуникаций, уметь выполнять аналитические, прогностические расчеты с использованием средств вычислительной техники. «Образование должно представлять собой динамично управляемую, опережающую и непрерывную систему, которая предвидела бы и удовлетворяла потребности настоящих и будущих поколений» [2, с. 5]. «В этих условиях преподавателям профессиональных дисциплин становится необходимым повышение информационно-коммуникативной компетентности, изучая актуальные программные продукты и повышая свою квалификацию на соответствующих курсах переподготовки» [1, с. 927].

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что информацион-

ные технологии являются средством повышения эффективности деятельности современных предприятий и организаций, а также развитием экономической сферы в целом. За последние годы, современная экономика показывает существенный рост значения информационных технологий, особенно в сферах малого и среднего бизнеса. Предприятия стараются внедрять автоматизированные системы управления, развивать электронный бизнес. С использованием новых информационных технологий появляется возможность грамотно и рационально управлять различными видами ресурсов, правильно распределять функции, обеспечивать информационный контроль за производством, принимать верные управленческие решения.

ЛИТЕРАТУРА

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

2. *Зейналов Г.Г.* Инновационный контекст современного образования // Учебный эксперимент в образовании. 2011. № 1. С. 4–12.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

УДК 332.05

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И РАЗВИТИЕ МОЕГО РЕГИОНА

Галина Владимировна Архипова, преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: galina.arh.359@yandex.ru

ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT OF MY REGION

Galina Vladimirovna Arkhipova, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается развитие небольшой республики Мордовия. Даже в связи с кризисами в нашей республике удаётся удерживать экономическую ситуацию региона. Тема развития и экономического роста остается важной и требует огромного внимания правительства. Эксперты уверены, что со временем получится уладить все проблемы и Мордовия станет инновационным регионом.

К л ю ч е в ы е с л о в а: экономический рост, развитие, инновации, экономика, инфраструктура.

The article considers the development of the small Republic of Mordovia. Even in connection with the crises in this Republic, it is possible to maintain the economic situation of the region. The topic of development and economic growth remains important and requires huge attention from the government. Experts are sure that over time it will be possible to settle all the problems and Mordovia will become an innovative region.

K e y w o r d s: economic growth, development, innovation, economy, infrastructure.

Одной из важнейших целей современного общество является экономический рост. Рассмотрим экономический рост и развитие Республики Мордовия. Можно заметить, что в 2015 году в Респуб-

© Архипова Г.В., 2020

лике началось замедление темпов роста экономики. Причинами этого являлся спад инвестиций в основной капитал, который произошёл из-за прекращения реализации ряда крупных инфраструктурных государственных проектов. Кроме этого, практически прекратился рост производства в промышленности.

В потребительском секторе уменьшение импорта в 2016 г., затронуло товары элитной категории, например: дорогая одежда, аксессуары. В меньшей мере ослабление рубля повлияло на товары ежедневного спроса, у них эластичность по цене ниже.

В этой трудной ситуации регион столкнулся еще и с конкуренцией внутри ПФО. Наш регион не богат ресурсами, и причиной их роста могут являться только инновации.

Рост объема производства в регионе не велик, но с каждым годом он растет, хоть и не быстрыми темпами. Из-за неразвитости инновационной структуры в Мордовии очень сложно развиваться индивидуальным предпринимателям.

Республика входит в Ассоциацию инновационных регионов России. Это и способствует улучшению с годами развития региона и лучшему экономическому росту. Сегодня в общем объеме промышленного производства в Мордовии доля инновационной продукции составляет 29 %, но это не предел – инновации должны стать фундаментом развития всей экономики республики. Необходимое условие роста объемов наукоемкой продукции и формирования инновационной экономики – развитие предпринимательства в сфере инноваций. Содействовать ему призвана инновационная инфраструктура республики, в которую входят:

– центры поддержки инновационных проектов и малого предпринимательства в научно-технической сфере;

– образовательные организации.

Координирует деятельность организаций научно-исследовательской сферы по разработке и внедрению научных разработок в экономику Республики Мордовия Министерство промышленности, науки и новых технологий РМ.

При Правительстве Республики Мордовия действует также консультативный и экспертно-совещательный орган – Научно-технический совет. В его задачи входит определение приоритетных направлений развития науки, техники и технологий в республике.

12 апреля 2017 года Владимир Путин встретился с главой республики Мордовия Владимиром Волковым. В ходе разговора Президент Российской Федерации в очередной раз отметил достижения региона в различных сферах жизни. Достижения в данном секторе не раз отмечались и поощрялись на федеральном уровне. 2019 год Мордовия завершила динамичным развитием все отрасли экономики. Рост внутреннего валового продукта составил 4,5%,

промышленности – 7%, увеличились инвестиции в основной капитал, построено больше жилья, дорог.

По темпам социально-экономического развития Мордовия является одним из лидеров в Приволжском федеральном округе. В докризисный период ежегодный экономический рост в республике составлял 10 – 12%, что было в два раза выше, чем в среднем по Российской Федерации. Набранная динамика позволила республике понести гораздо меньшие потери в условиях глобального финансово-экономического кризиса. Это говорит о том, что промышленные предприятия республики успешно преодолели последствия кризиса и вышли на более высокий уровень производства.

Все эти факторы способствуют успешному экономическому росту и развитию нашего региона.

13 апреля 2018 года на 21-й сессии Госсобрания РМ Владимир Волков обратился со своим Посланием к депутатам мордовского парламента и жителям республики.

«Мордовия вступила в важный рубежный период своей истории. 2018 год поставил самые глобальные задачи перед республикой. Общественно-политической доминантой этого года стали выборы президента России. Избранный президент заручился мощной поддержкой людей. Мы вновь поступили разумно и укрепили свой политически авторитет.»

В Послании Главы Мордовии Владимира Волкова Госсобранию РМ (03.03.2020) традиционно подводятся итоги ушедшего года. «Мы многого добились, республика продолжила стабильное развитие, – сказал В.Волков, – валовый региональный продукт вырос почти на 4% и превысил 246 млрд. рублей. Уверенный рост свыше 7 % показала промышленность.» По мнению экспертов, если правительство нашего региона будет и дальше оказывать свою поддержку всем сферам жизни, то в скором времени мы добьёмся хороших показателей.

Социально-экономическая ситуация в Республике Мордовия в январе 2020 года характеризовалась хорошей динамикой промышленного и сельскохозяйственного производства, объема строительных работ, стабильной ситуацией на рынке труда.

Индекс промышленного производства составил 112,3 процента.

Крупными и средними промышленными предприятиями отгружено продукции на сумму 13,6 млрд. рублей с ростом 116,9% к соответствующему периоду прошлого года, в том числе в обрабатывающих производствах – 12,2 млрд. рублей – 119,5 %.

Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования за 9 месяцев 2019 года составил более 24 млрд. рублей.

Объем валовой продукции сельского хозяйства во всех катего-

риях хозяйств составил 2,6 млрд. рублей – 107,6% к январю 2019 года.

Численность официально зарегистрированных безработных по состоянию на 1 февраля 2020 года составила 3,7 тыс. человек. Уровень регистрируемой безработицы составил 0,9 процента.

«По нашим прогнозам, исходя из тренда последних 5 лет, в течение которых шла подготовка к ЧМ, экономика республики будет в следующие 5 лет ежегодно расти на 5–6 %. А всего за последние 5 лет общий рост ВРП региона составил порядка 23–25 %. В 2018 году рост экономики Мордовии благодаря чемпионату мира по футболу станет рекордным и может составить от 7 до 9 %», – приводит пресс-служба высказывание первого зампреда правительства Владимира Мазова. Наша экономика совсем не идеальна, но нам есть куда расти.

Республика Мордовия – это подающий надежды регион, который может воплотить свой инновационный потенциал в виде одного из лидеров инновационного развития ПФО России.

Таким образом, имеет место качественно более перспективный этап в совершенствовании механизма управления инновационным развитием региона. На практике формируется альтернативный вариант, процессам централизации экономических процессов в стране, когда происходило укрепление вертикали власти, имело место передача полномочий регионов на федеральный уровень.

В заключение отметим, что в последние годы благодаря согласованным действиям со стороны государства удалось улучшить многие показатели, характеризующие уровень развития и экономического роста Республики Мордовия. Главной целью нашего региона остается повышение уровня жизни населения и переход на новый уровень инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сергей Глазьев назвал Мордовию экономическим чудом [Сергей Глазьев назвал Мордовию экономическим чудом] // Известия Мордовии 31.05. 2017. С. 2.

2. Послание Главы Республики Мордовия Государственному Собранию Республики Мордовия [Известия Мордовии 7.03.]. 2017. С. 13–20.

3. https://ria.ru/20180716/1524673748.html.

4. https://stolica-s.su/news/policy/125924.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 334.72

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Ирина Викторовна Волгина, доцент
Ирина Валентиновна Романова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ivolgina@ruc.su, i.v.romanova@ruc.su

MODERN TENDENCIES IN THE FUNCTIONING OF SMALL BUSINESSES IN RUSSIA

Irina Viktorovna Volgina, Associate Professor
Irina Valentinovna Romanova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы обоснована высоким уровнем значимости роли малого бизнеса в развитии российской экономики. Государственная политика определяет основные цели и принципы в области развития малого предпринимательства в России. Разрабатываемые механизмы реализации мер поддержки малых предприятий достаточно разнообразны. В статье проведен общий анализ динамики количества малых предприятий, действующих на территории РФ и основных показателей, их характеризующих.

Ключевые слова: малый бизнес, малые предприятия, государственная поддержка, основные виды экономической деятельности, эффективность бизнеса.

The relevance of the study of this problem is justified by the high level of significance of the role of small business in the Russian economy development . Public policy defines the main objectives and principles in the field of small business development in Russia. The developed mechanisms for implementation of measures to support small businesses are quite diverse. The article provides a General analysis of the dynamics of the number of small enterprises operating on the territory of the Russian Federation and the main indicators that characterize them.

Keywords: small business, small enterprises, government support, main types of economic activity, business efficiency.

Хозяйствующие субъекты малого бизнеса играют огромную роль в развитии российской экономики. Не смотря на серьезные трудности, среди которых можно выделить общую экономическую нестабильность, финансовые проблемы, многочисленные административные барьеры, отсутствие необходимых знаний, навыков и опыт, малые предприятия призваны стать активным источником создания среднего класса – основного гаранта демократического,

© Волгина И.В., Романова И.В., 2020

экономически процветающего, социально благополучного общества.

В тоже время субъектам малого бизнеса свойственны и определенные недостатки, среди которых следует выделить самые существенные: более высокий уровень риска, высокая степень неустойчивости положения на рынке; зависимость от крупных компаний; в некоторых случаях, слабая компетентность руководителей; повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования; трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получения кредитов и др. Безусловно, недостатки и неудачи в ведении хозяйственной деятельности субъектов малого бизнеса связаны как с внутренними, так и с внешними причинами, что, в свою очередь, отражается на динамике количества функционирующих субъектов.

В то же время, Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (с изменениями и дополнениями) определены основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в России [1].

В качестве основных целей государственной политики определены следующие: обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства; развитие субъектов малого и среднего предпринимательства для формирования конкурентной среды в экономике страны; увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечение занятости населения и развитие самозанятости; увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Одним из основных принципов государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является ответственность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления за обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

Статьей 16 Федерального Закона предусматриваются виды поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которые включают в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, а также поддержки в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, под-

держку субъектов предпринимательства, в сельскохозяйственной, а также во внешнеэкономической деятельности. Безусловно, поддержка малого бизнеса является одной из наиболее важных задач государства, а разрабатываемые механизмы реализации мер поддержки достаточно разнообразны.

Проведем общий анализ динамики количества малых предприятий, действующих на территории РФ и основных показателей, их характеризующих.

Таблица 1

Количество зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации [3]

Федеральные округа	2017 г.			2018 г.		
	Число малых предприятий, тыс.	Число малых предприятий на 10 000 чел. населения	Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	Число малых предприятий, тыс.	Число малых предприятий на 10 000 чел. населения	Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек
РФ	2 754,6	188	1 0854,7	2 659,9	181	1 0719,9
Центральный	974,2	248	3378,7	937,3	238	3423,9
Северо-Западный	379,1	272	1274,6	368,9	264	1255,8
Южный	209,7	128	955,4	203,4	124	949,1
Северо-Кавказский	48,1	49	261,3	46,9	48	243,0
Приволжский	472,3	160	2268,6	459,5	156	2229,2
Уральский	242,2	196	957,6	229,1	185	889,8
Сибирский	300,3	174	1218,3	289,2	168	1187,3
Дальневосточный	128,9	157	540,0	125,7	153	541,8

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что количество зарегистрированных малых предприятий в 2018 году в сравнении с предшествующим, по данным Росстата, имело тенденцию к снижению по Российской Федерации – с 2 754,6 тыс. до 2 659,9 тыс., или на 3,4 %. Тенденции сокращения количества малых предприятий прослеживаются в разрезе всех Федеральных округов. Темпы снижения выше средних по России, отмечаются в Уральском – 5,4 %, Центральном – 3,8 %, Сибирском – 3,7 % федеральных округах. Как следствие, число малых предприятий на 10 000 человек населения также имеет тенденции к снижению.

По Российской Федерации в целом среднесписочная числен-

ность работников малых предприятий в 2018 г. по сравнению с показателем за аналогичный период 2017 г. сократилась на 1,2 %. Однако по таким Федеральным округам, как Центральный и Дальневосточный, среднесписочная численность работников, занятых в малом бизнесе, несколько увеличилась. По Уральскому федеральному округу средняя численность работников, задействованных в данном сегменте, сократилась на 7,1 %, и превысила темпы снижения по РФ почти в 6 раз. По Северо-Кавказскому ФО средняя численность работников малого бизнеса, сократилась на 6,9 %, что превышает средние темпы более, чем в 5 раз.

Абсолютно очевидно, что с целью повышения эффективности общественного производства необходимо стремиться к увеличению доли малого бизнеса в реальном секторе экономики. Если посмотреть на распределение малых предприятий по основным видам деятельности, приведенное в табл. 2, то можно отметить, что у малого бизнеса прослеживается направленность в сферу экономики, которая является менее рискованной и обеспечивает ему наибольшую прибыль и рентабельность, и, конкретно, – в торговлю. «Отрасли торговли принадлежит лидирующее положение в сфере малого бизнеса, как по числу предприятий, так и по численности, занятых в ней работников» [2]. Существовало мнение, что по мере заполнения этого сектора, малый бизнес перейдет и в другие, более привлекательные сферы для страны. Однако, переход должен сопровождаться значительными затратами и рисками, и при слабой поддержке государства, этот переход за последние десятилетние не отмечается.

Таблица 2

Распределение малых предприятий по основным видам экономической деятельности в 2018 г. [3]

Федеральные округа	Число малых предприятий, тыс.			Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек		
	обрабатывающие производства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств	обрабатывающие произ- водства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств
РФ	224,5	338,5	926,2	1600,6	1289,7	3036,4
Центральный	73,7	113,2	340,7	522,9	364,6	1014,2
Северо-Западный	31,4	50,2	121,1	184,2	149,7	348,9
Южный	16,6	26,3	66,4	130,4	113,0	261,3
Северо-Кавказский	4,6	6,8	15,6	34,3	35,9	65,1

Окончание табл. 2

Федеральные округа	Число малых предприятий, тыс.			Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек		
	обрабатывающие производства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств	обрабатывающие произ- водства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств
Приволжский	44,6	61,4	156,9	364,7	311,4	599,3
Уральский	20,5	29,4	80,8	134,3	107,4	258,5
Сибирский	25,2	34,3	102,6	174,9	128,3	337,5
Дальневосточный	7,8	16,9	42,0	54,9	79,6	151,6

Распределение малых предприятий по основным видам экономической деятельности в Приволжском федеральном округе представлено в табл. 3.

Таблица 3

Основные виды экономической деятельности в регионах Приволжского федерального округа в 2017-2018 гг. [3]

Субъекты федерации	Число малых предприятий, тыс.			Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек		
	обрабатывающие производства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств	обрабатывающие производства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств
			2017			
Приволжский ФО	45,1	61,9	165,8	367,9	325,9	623,8
Республика Башкортостан	4,4	8,4	17,6	38,5	42,8	93,0
Республика Марий Эл	1,3	1,1	3,4	11,5	4,2	9,9
Республика Мордовия	0,6	1,1	2,5	6,5	5,6	9,8
Республика Татарстан	7,2	10,6	25,5	45,9	59,7	81,5
Удмуртская Республика	2,7	3,3	9,4	17,7	15,2	30,8
Чувашская Республика	1,9	2,4	5,3	18,6	11,6	15,0

Продолжение табл. 3

Субъекты федерации	Число малых предприятий, тыс.			Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек		
	обрабатывающие производства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств	обрабатывающие производства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств
Пермский край	4,0	6,6	16,7	29,9	26,7	53,9
Кировская область	2,7	2,5	8,0	25,3	9,6	24,1
Нижегородская область	5,7	7,3	24,1	66,4	58,1	113,2
Оренбургская область	1,8	3,1	6,7	14,5	18,6	31,4
Пензенская область	2,0	1,8	5,2	25,2	12,4	25,2
Самарская область	6,0	8,4	25,6	32,0	37,1	82,0
Саратовская область	2,7	3,1	9,4	19,5	15,8	33,8
Ульяновская область	2,1	2,2	6,4	16,4	8,3	20,1
			2018			
Приволжский ФО	44,7	61,4	156,9	366,7	311,3	599,2
Республика Башкортостан	4,4	8,3	17,2	38,4	43,2	91,2
Республика Марий Эл	1,2	1,0	3,1	12,4	3,7	9,1
Республика Мордовия	0,6	1,1	2,3	5,6	5,1	8,3
Республика Татарстан	7,1	10,6	24,1	43,1	49,6	77,3
Удмуртская Республика	2,7	3,3	8,9	20,8	12,9	29,8
Чувашская Республика	1,8	2,3	4,9	18,6	11,3	15,4
Пермский край	3,8	6,2	14,7	26,1	24,8	45,2
Кировская область	2,7	2,4	7,0	24,4	8,8	22,9
Нижегородская область	6,3	7,5	23,3	64,8	60,3	115,1
Оренбургская область	1,7	2,9	6,2	14,3	18,5	30,7

Окончание табл. 3

Субъекты федерации	Число малых предприятий, тыс.			Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек		
	обрабатывающие производства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств	обрабатывающие производства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств
Пензенская область	1,9	1,8	5,0	26,3	11,4	19,8
Самарская область	5,9	8,6	25,0	32,7	37,7	79,9
Саратовская область	2,6	3,1	9,0	21,0	14,8	32,7
Ульяновская область	2,0	2,3	6,2	16,2	9,2	21,8

Приведенные данные свидетельствуют о сокращении количества малых предприятий и средней списочной численности, занятых по регионам ПФО в разрезе экономических видов деятельности: оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, строительстве, обрабатывающих производствах. Сокращение среднесписочной численности занятых на малых предприятиях в целом по ПФО сопровождалось снижением этого показателя в ряде регионов. Наибольшее сокращение среднесписочной численности занятых на МП произошло в Пермском крае, и лишь в отдельных регионах был зафиксирован незначительный рост показателя.

По состоянию на 1 января 2019 года 6 781 малое предприятие осуществляли хозяйственно-финансовую деятельность в Республике Мордовия. Структура основных видов их экономической деятельности представлена: оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств – 33,9 %; строительством – 16,2 %; обрабатывающими производствами – 8,9 %.

Средняя численность работников малых предприятий в Республике Мордовия – 38 292 человека. Среднемесячная заработная плата одного работника составила 21 194 руб. Наиболее высокий уровень заработной платы наблюдется у работников малых предприятий в области здравоохранения и предоставления социальных услуг. Однако, заработная плата работников, чья деятельность связана с оптовой и розничной торговлей, сельским или лесным хозяйством, ремонтом автотранспортных средств, а также работников, задействованных в деятельности предприятий общественного питания или гостиниц, ниже среднереспубликанского уровня.

Итак, несмотря на меры государственной поддержки, число

субъектов малого предпринимательства с 2015 года продолжает сокращаться. Государственная поддержка малого бизнеса в 2015–2018 годах не оказала значимого влияния на его развитие, и тенденции к расширению малого бизнеса в экономике государства пока не прослеживаются.

ЛИТЕРАТУРА

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Фед. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (последняя редакция) // Электронный ресурс [Сайт Консультант Плюс // Режим доступа http://www.consultant.ru].

2. *Волгина И.В*. Современная розничная торговля: ее функции и тенденции // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Междунар. Науч.-практ. конф.; Саран. кооп. Ин-т РУК. Саранск, 2019. С.232–237.

3. Сайт Росстата http://www.gks.ru/.

УДК 336.64

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «КОНСЕРВНЫЙ ЗАВОД «САРАНСКИЙ»)

Татьяна Анатольевна Девяткина, преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: t.devyatkina@yandex.ru

FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE IN THE DIGITAL ECONOMY OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA (FOR EXAMPLE, JSC «CANNERY «SARANSK»)

Tatyana Anatolievna Devyatkina, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В современных условиях развитие экономики связывают с широким проникновением в воспроизводственные процессы цифровых технологий. Это привело к возникновению термина «цифровая экономика». Эта трансформация должна строиться на изменениях в промышленном производстве. В статье дана оценка современного уровня финансовой устойчивости в условиях цифровизации промышленности на одном из крупнейших предприятий России и Республики Мордовия АО «Консервный завод «Саранский».

К л ю ч е в ы е с л о в а: цифровая экономика, финансовая устойчивость, цифровизация, промышленное производство, показатели финансовой устойчивости.

© Девяткина Т.А., 2020

In modern conditions, the development of the economy is associated with the wide penetration of digital technologies into reproduction processes. This has led to the emergence of the term «digital economy». This transformation must be based on changes in industrial production. The article assesses the current level of financial stability in the conditions of digitalization of industry at one of the largest enterprises in Russia and the Republic of Mordovia, JSC «Saransky Cannery».

K e y w o r d s: digital economy, financial stability, digitalization, industrial production, indicators of financial stability.

Сегодня цифровизация экономистами называется в качестве одной из основных тенденций развития экономики и общества в целом. Летом 2017 г. распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля № 1632-р была утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации», после чего стали приниматься довольно энергичные меры по ее реализации. Таким образом, цифровизация сегодня находится в центре внимания общественности и исследователей [1].

В условиях взятого страной курса на создание цифровой экономики в числе приоритетных задач, стоящих перед российскими регионами, значится развитие цифровой трансформации в Республике Мордовия. Несмотря на отсутствие определенности на федеральном уровне в отношении участия субъектов РФ в реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», в Мордовии в данном направлении ведется активная работа и сформированы достаточные фундаментальные предпосылки для развития цифровой экономики. Так, постановлением Правительства Республики Мордовия от 15 октября 2019 г. N 404 была утверждена Государственная программа «Цифровая трансформация Республики Мордовия», основной целью которой является обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере для повышения качества жизни граждан, обеспечения конкурентоспособности республики, развития экономической, социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствования системы принятия государственных управленческих решений [2].

Цифровизация затрагивает различные стороны общественного развития, но наиболее существенные трансформации ожидаются в промышленности, которой предстоит качественное обновление. В этой работе важную роль должно играть государство. Поэтому меры по цифровизации промышленности должны быть инкорпорированы в государственную промышленную политику. Это позволит за счет цифровизации решить актуальные для современной России задачи ускорения промышленного роста, создания импортозамещающих производств, повышения производительности труда в промышленности и др.

Внедрение цифровых инструментов и государственной про-

граммы в той или иной степени окажет влияние на функционирование предприятий в регионе. Одним из них является АО «Консервный завод «Саранский», основным видом деятельности которого является заготовка и переработка продукции растениеводства и животноводства.

В современных условиях функционирования предприятия финансовая устойчивость является свидетельством стабильности компании и способности к выживанию. Финансовая устойчивость – это способность организации обеспечивать условие непрерывности своей основной операционной деятельности [4]. Тогда устойчивое предприятие может сохранить конкурентоспособность своей продукции в условиях неопределенности и изменчивости внешней среды. Конкурентоспособность является интегрированной характеристикой национальной экономики, фирмы, отдельного товара. Конкурентоспособность фирмы есть следствие конкурентоспособности ее продукции, товаров и услуг [5, с. 137].

Финансовая устойчивость оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости АО «Консервный завод «Саранский» приведены в табл. 1.

Таблица 1

Абсолютные показатели финансовой устойчивости АО «Консервный завод «Саранский» за 2016–2018 гг.

Показатель	Абсолютное значение, тыс. руб.			Отклонение (+, –)	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017
Собственные оборотные средства (СОС)	–586 200	–547 154	–525 413	+39 046	+21 741
Собственные и долгосрочные заемные источники (СДИ)	769 435	912 106	994 039	+142 671	+81 933
Общая величина основных источников формирования запасов (ОИ)	1 333 338	1 226 891	1 202 054	–106 447	–24 837
ΔСОС	–989 686	–936 440	–827 675	+53 246	+108 765
ΔСДИ	365 949	522 820	691 777	+156 871	168 957
ΔОИ	929 852	837 605	899 792	–92 247	+62 187
Модель	(0; 1; 1)	(0; 1; 1)	(0; 1; 1)	–	–

Проведенный анализ показал, что АО «Консервный завод «Са-

ранский» имеет нормальную финансовую устойчивость, характерную для большинства российских предприятий. Следовательно, предприятие может выполнять свои финансовые обязательства перед государством и контрагентами.

Относительные показатели финансовой устойчивости АО «Консервный завод «Саранский» приведены в табл. 2.

Таблица 2

Относительные показатели финансовой устойчивости АО «Консервный завод «Саранский» за 2016–2018 гг.

Показатель	Ограничения	2016	2017	2018	Отклонение (+, –)	
					2017 к 2016	2018 к 2017
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	>0,5	0,012	0,014	0,017	+0,002	+0,003
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	=0,5	83,908	69,110	57,300	–14,798	–11,81
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,6–0,8	1,907	2,343	3,289	+0,436	+0,946
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	–0,345	–0,345	–0,349	–	–0,004
Коэффициент маневренности	>0,5	–21,510	–17,733	–14,826	+3,777	+2,907
Коэффициент финансирования	>1	0,012	0,014	0,017	+0,002	+0,003

Представленные в табл. 2 показатели за анализируемый период не соответствовали своим нормативным значениям. Коэффициент автономии (финансовой независимости) за анализируемый период имел тенденцию к изменению. Так, в 2016 г. он составил 0,012, а в 2017 г. фактическое значение коэффициента увеличилось на 0,002. В 2018 г. он возрос и составил 0,017. Приведенные значения показателя также не находятся в границах установленного норматива. Это говорит о недостаточном количестве собственных средств у предприятия.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств уменьшился с 83,908 в 2016 г. до 57,300 к концу 2018 г. Это свидетельствует об уменьшении объема заёмных средств в активах собственных средств организации, тем не менее рассчитанные значе-

ния данного показателя превышают допустимого норматива. Следовательно, организация теряет финансовую устойчивость.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами за анализируемый период имел тенденцию к увеличению на 0,436 в 2017 г. по сравнению с 2016 г. и на 0,946 в 2018 г. по сравнению с 2017 г. Полученные значения также не соответствуют установленному нормативу, что говорит о том, что к концу анализируемого периода собственный оборотный капитал предприятия в меньшей степени покрывает общую величину запасов.

Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в течение анализируемого периода ниже 0 и составляет -0,345 в 2016-2017 гг., а в 2018 г. равен -0,349, что меньше нижней границы допустимых значений. Кроме того, такая тенденция свидетельствует об уменьшении доли оборотных активов, финансируемых за счет собственных источников АО «Консервный завод «Саранский».

Динамика коэффициента маневренности в течение анализируемого периода АО «Консервный завод «Саранский» имела тенденцию к уменьшению. Отрицательное значение данного показателя свидетельствует, что собственный капитал и приравненные к нему средства направлены на финансирование внеоборотных средств, поэтому для финансирования оборотных активов необходимо обращаться к заемным источникам финансирования. Это ведет к снижению финансовой устойчивости.

Коэффициент финансирования увеличился с 0,012 в 2016 г. до 0,017 в 2018 г. Данный показатель не соответствует нормативному значению. Это может говорить об угрозе банкротства и увеличившейся зависимостью от внешнего кредитования.

Проведя анализ финансовой устойчивости АО «Консервный завод «Саранский» мы можем сказать, что собственные оборотные средства предприятия недостаточны для самостоятельного производства продукции, поэтому оно прибегает к заемным средствам, которых значительно больше, чем собственных. Большинство показателей финансовой устойчивости не соответствуют нормативным значениям, а это значит, что предприятию нужны дополнительные резервы, с помощью которых оно увеличит собственный капитал и уменьшит заемный. Главным условием обеспечения финансовой устойчивости послужит увеличение объема продаж, который в дальнейшем поможет покрыть текущие затраты, сформировав необходимую величину прибыли.

Таким образом, чтобы предприятие устойчиво функционировало и развивалось, необходимо наличие потенциала устойчивости, для создания которого в современных условиях требуется цифро-

вая трансформация во всех сферах его деятельности. Отдельной проблемой, имеющей важное значение для обеспечения устойчивости предприятия, явилось своевременное обнаружение тенденций к нарушению финансовой устойчивости. При этом чем раньше эти тенденции будут обнаружены, тем больше времени будет у предприятия для принятия адекватных мер. Поэтому для обеспечения устойчивости необходимо наличие на предприятии современной системы диагностики его состояния.

В сфере промышленного производства цифровая трансформация также способствует повышению потенциала устойчивости предприятия, тем более что она сама представляет собой весьма эффективную инновацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632-р.

2. Об утверждении государственной программы Республики Мордовия «Цифровая трансформация Республики Мордовия»: постановление Правительства Республики Мордовия от 15.10.2019 № 404.

3. *Васин Н.С.* Управление устойчивостью предприятия в условиях цифровой экономики // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. Т. 17, № 6. С. 1100–1113.

4. *Зотова Е.В.*, Дворецкая Т.В. Оценка финансовых рисков предприятия // Studium. 2017. № 2 (43). С. 5.

5. *Плеханова Е.А*. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Кооперация в системе общественного воспроизводства: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 9–10 апр. 2013 г.): в 2 ч.; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2013. Ч. 1. С.137–139.

6. *Попов Е.В.*, Семячков К.А. Особенности управления развитием цифровой экономики // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. № 2. С. 54–61.

7. Цифровизация, промышленный интернет вещей и Индустрия 4.0. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://neftegaz.ru/tech_library/view/5098-Tsifrovizatsiya-promyshlennyj-internet-veschey-i-Industriya-4.0.-Kratko

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 334.012

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА БИЗНЕС-СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ирина Викторовна Драгунова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: idragunova@ruc.su

METHODOLOGY OF ANALYSIS OF BUSINESS ENVIRONMENT

Irina Viktorovna Dragunova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследуемой проблемы заключается в том, что бизнес- среда в которой функционирует предприятие чрезвычайно динамична, она характеризуется высокой степенью сложности и неопределенности. Факторы бизнес-среды различны и многообразны, и именно они определяют стратегию компании и перспективы ее роста. В этой связи целесообразно периодически анализировать бизнес-среду функционирования компании в целях перспектив развития предприятия и повышения его конкурентоспособности на рынке.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес-среда, конкурентоспособность, SWOT-анализ, матрица Ансоффа, матрица БКГ, бенчмаркинг, АВС- анализ, модель Портера, PEST- анализ.

The relevance of the problem under study is that the business environment in which the enterprise operates is extremely dynamic, it is characterized by a high degree of complexity and uncertainty. The factors of the business environment are varied and diverse, and they determine the company's strategy and its growth prospects. In this regard, it is advisable to periodically analyze the business environment of the company in order to prospects for the development of the enterprise and increase its competitiveness in the market.

K e y w o r d s: business environment, competitiveness, SWOT analysis, Ansoff matrix, BCG matrix, benchmarking, ABC- analysis, Porter model, PEST analysis.

На сегодняшний день анализ бизнес-среды занимает очень важное место в развитии любой организации. Это связано с тем, что современная внешняя окружающая среда предприятия чрезвычайно динамична, она характеризуется высокой степенью сложности и неопределенности. Кроме того, одним из самых важных факторов в бизнесе является способность фирмы адаптироваться к меняющимся внешним условиям.

На существование организации во внешней среде влияют множество факторов. Эти факторы различны и многообразны, и имен-

© Драгунова И.В., 2020

но они определяют стратегию компании и перспективы ее роста. Существует множество методов анализа бизнес-среды предприятия, к основным можно отнести [1]: SWOT-анализ; PEST-анализ; Модель 4P; Модель пяти конкурентных сил Портера; Матрица Бостонской консалтинговой группы; Матрица Ансоффа; ABC-анализ; бенчмаркинг и др.

Самым распространенным методом является SWOT-анализ. Он был разработан американским менеджером Альбертом Хамфри. Благодаря этому несложному методу можно определить слабые и сильные стороны фирмы и выявить ее возможности и угрозы (табл. 1).

Основное преимущество метода заключается в том, что он позволяет принять обоснованное стратегическое решение.

Таблица 1

Матрица SWOT – анализа

	Strengths/сильные стороны	Weaknesses/слабые стороны
Opportunities/возможности	SO	WO
Threats/угрозы	ST	WT

Однако в общем виде этот метод не содержит экономических категорий, поэтому становится невозможным отследить динамику изменений на рынке.

Маркетинг микс или модель 4P (product, price, place, promotional) сугубо маркетинговый анализ, и зачастую, его используют для решения вопросов о сокращении расходов на рекламу товара. Матрица этой модели помогает планировать и разрабатывать комплекс мероприятий по маркетингу товара на предприятии (табл. 2).

Таблица 2

Матрица модели 4P

Фактор	Цель	Факт	Индикатор	Действия	Очередность/срок
Product					
Price					
Place					
Promotion					

PEST-анализ не менее распространен и широко используется для анализа среды. Этот метод включает анализ четырех факторов внешней среды предприятия: политика (political factors), экономи-

ка (economic factors), социум (social and cultural factors) и технологии (technological factors) (табл. 3).

Таблица 3

Матрица PEST – анализа

	Политические	Экономические	Социальные	Технологические
Факторы				
Угроза/возможность				
Вероятность проявление фактора				
Важность фактора				
Влияние на организацию				
Программа действий				

Преимуществом этого метода является его простота использования. Этот метод часто используется для оценки рыночных тенденций в отрасли. С его помощью можно составить долгосрочные стратегические планы с ежегодными обновлениями данных. Более эффективный результат PEST-анализа можно получить при его регулярном использовании с фиксацией времени для отслеживания динамики изменений показателей, а также их влияния, которое, в свою очередь, будет точно оценить внешнюю среду предприятия.

Недостатки этого метода можно объяснить тем, что при его использовании, компания должна систематически отслеживать, а также накапливать достоверные данные, степень которых иногда оценить сложно.

Модель пяти сил Портера – это модель, которая идентифицирует и анализирует пять конкурентных сил, формирующих отрасль предприятия (рис. 1).

Р и с. 1. Модель 5 сил Портера

Она помогает определить слабые и сильные стороны фирмы, и часто применяется для определения корпоративной стратегии. Данная модель объясняет, почему разные отрасли способны поддерживать разные уровни прибыльности. Понимание этого анализа позволяет компаниям корректировать свои бизнес-стратегии, чтобы эффективнее использовать свои ресурсы для получения более высоких доходов.

Матрица роста или матрица Бостонской консалтинговой группы (БКГ) представляет собой модель планирования (рис. 2).

Р и с. 2. Матрица БКГ

Она основана на теории жизненного цикла товара (ЖЦТ) и предполагает, что все предприятия (или товары) можно разделить на четыре группы:

1. Звезды – имеющие большую долю рынка и высокие темпы роста. Если они сохранят свою долю рынка, они станут дойными коровами, что приведет к снижению темпов роста рынка. Компания укрепляет товары, находящиеся на данной позиции.

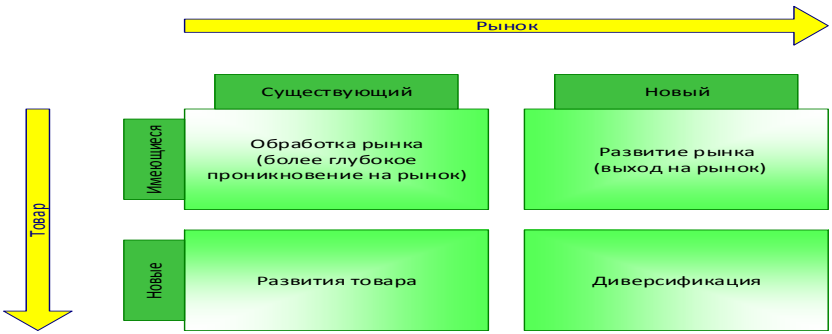
2. Вопросительные знаки или трудные дети – имеют низкую долю рынка, но высокие темпы роста. Они имеют потенциал стать звездами.

3. Собаки – имеют низкую долю рынка и низкие темпы роста, таким образом, финансирование таких продуктов не целесообразно и от них избавляются.

4. Дойные коровы – имеют медленный рост и высокую долю рынка. Это лидеры на зрелом рынке, имеющие высокую доходность, но требуют жесткого контроля) [2].

Матрица БКГ была разработана как инструмент анализа, который помогает определить роль товаров в будущей прибыли предприятия.

Матрица Игоря Ансоффа – модель, описывающие возможные варианты стратегий роста предприятий на рынке (рис. 3).



Р и с. 3. Матрица Ансоффа

Существует множество вариантов, таких как разработка новых продуктов или выход на новые рынков, матрица Ансоффа помогает понять, какой именно из способов подходит предприятию и какие риски несет каждый из способов [3].

ABC-анализ (ABC-analysis) – это метод сегментирования базы данных. На практике метод используется при определении приоритетных позиций для более детального анализа и усиленного контроля. Чаще всего базу данных разделяют на три категории: A, B и C (рис. 4).

Р и с. 4. Пример сегментации товарных групп

ABC-анализ основан на так называемом принципе Парето – экономическом принципе, созданном экономистом Вильфредо Парето. Парето получил известность, заявив, что большая часть экономической производительности обеспечивается лишь небольшой

частью экономических действий. По сути Парето утверждал, что большая часть положительных результатов достигается меньшей частью усилий.

Например, принцип Парето предполагает, что компания генерирует 80 % своих продаж только от 20 % своих клиентов. В этом случае эти 20 % составляют группу покупателей категории А, то есть, теми, кто вносит наибольший вклад в генерацию доходов компании.

По сути, только 20 % покупателей компании достаточно ценны, чтобы их потеря нанесла значительный ущерб бизнесу. Другой распространенный пример принципа Парето предполагает, что бизнес получает 80 % своих результатов только от 20 % своего персонала. Это показывает, что 20 % сотрудников более продуктивны, чем остальные 80 % команды.

ABC-анализ – это эффективный метод работы с различными базами данных. Логика сегментации, используемая при анализе, подтверждается практикой. Анализ помогает эффективно перераспределить ресурсы и является существенной базой для контроля взаимоотношений с контрагентами, проводить ABC-анализ очень удобно средствами MS Excel.

Таким образом, учитывая разнообразие существующих методов анализа бизнес-среды организации при формировании дальнейшей стратегии развития, нужно отметить, что необходимо опираться не на отдельную модель, а на совокупность нескольких подходов, то есть в основу выбора должен быть положен принцип системности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агафонов, В.А*. Стратегический менеджмент. Модели и процедуры: Монография / В.А. Агафонов. – М.: Инфра-М, 2019. - 350 с.

2. *Быков В.А.* Управление конкурентоспособностью / В.А. Быков, В.И. Комаров. М.: Инфра М, 2015. 276 с.

3. *Смольянинова И.В*. Методический подход к оценке и выбору эффективных маркетинговых стратегий предприятия / И.В. Смольянинова, А.Э. Ахмедов, М.А. Шаталов // Синергия. 2016. № 4. С. 71–83.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 338.27

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ «ДОРОЖНОЙ КАРТЫ» КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Елена Викторовна Зотова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ezotova@ruc.su

PROBLEMS OF FORMING THE COMPANY'S ROAD MAP

Elena Viktorovna Zotova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрен основной инструмент механизма управления развитием компании – «дорожная карта». Раскрыты причины создания «дорожных карт», исследована методология их составления и обоснована необходимость использования «дорожных карт» в теории управления компанией.

К л ю ч е в ы е с л о в а: компания, развитие, управление, дорожная карта, методы создания дорожных карт, способы и этапы создания дорожных карт.

The article considers the main tool of the company's development management mechanism – the roadmap. The reasons for creating roadmaps are disclosed, the methodology for compiling them is investigated, and the need for using roadmaps in the theory of company management is substantiated.

K e y w o r d s: company, development, management, roadmap, methods for creating roadmaps, methods and stages of creating roadmaps.

В эпоху цифровизации экономики внутренние и внешние взаимосвязи всех структурных элементов компании являются очень сложным процессом. Постоянный процесс развития создает возможность перехода от простого к более сложному, более эффективному. В экономической литературе существуют разные точки зрения на понятие «развитие компании», но наиболее емкое определение дано Томпсоном А.А. «Развитие организации – это многосоставная часть, которая направлена на качественные изменения в деятельности организации, касающиеся ее перехода на качественно новый организационный уровень» [1, с. 39].

Управлять развитием компании – это значит изменять свойства, состав, структуру связей и отношений элементов всей системы [4]. Это становится возможным за счет разработки и внедрения инноваций в производственный процесс, повышая эго эффективность и качество. Наличие на рынке огромного количества программных

© Зотова Е.В., 2020

продуктов, в том числе и инновационных, создает возможность их вовлечения в производственный процесс. Реализация таких продуктов в первую очередь должна быть нацелена на повышение эффективности работы персонала, снижения количества неправильно принятых управленческих решений. Программные продукты необходимо увязывать с элементами всей системы. Одним из инструментов, позволяющий показывать эти связи в системе, ранжировать их по степени важности и значимости являются дорожные карты.

Дорожные карты – это план дальнейшего развития какой-либо сферы деятельности или технологии. Впервые дорожные карта появились в практике управления крупными корпорациями в США. Решение задачи по стимулированию менеджеров всех уровней, от которых зависело будущее состояние технологий компании, дало свои положительные результаты. Многие компании пришли к выводу, что внедрение дорожных карт дает возможность находить решения, способствующие развитию технологий, росту экономических и финансовых результатов и в итоге выводить компании на более высокий уровень своего развития.

Но вместе с тем, нельзя и переоценивать роль «дорожных карт». «Дорожная карта» является продуктом планирования, а не элементом процесса стратегического управления. Одно из главных ее назначений – это упрощать процесс принятия решений при выявлении проблем и новых возможностей компании.

Принцип создания «дорожных карт» часто сравнивают с международной системой координат, которая может осуществлять сбор информации в большем объеме и графически показывать возможность ее практического использования. В основу этого принципа положен поиск возможных траекторий, которые позволяют принимать стратегические решения.

Создание «дорожной карты» является сложным стратегическим процессом, направленным на достижение поставленных результатов, с учетом реальных затрат. При построении дорожной карты необходимо связать миссию, стратегию, оперативные планы с видением компании в перспективе. Процесс разработки «дорожной карты» является непрерывным и комплексным процессом, затрагивая маркетинговую, финансовую, трудовую, технологическую и другие виды деятельности и представляет собой часть процесса коммуникации в компании.

«Дорожная карта» компании представляет собой сложный план, разработанный на основе принципов ее составления. Научное обоснование плановых показателей, включенных в дорожную карту, позволит увеличить объемы деятельности компании [2, с. 111]. На уровне корпорации разработанный годовой план является ос-

новой сложной высокоуровневой стратегии будущего развития компании. Классической деловой стратегии будет недостаточно для создания «дорожной карты», она может быть использован только как материал для ее разработки. Существующие подходы: управление портфелем активов, разработка новых продуктов, конкурентный анализ, бенчмаркинг, проектный менеджмент и т. д. в процессе формирования «дорожных карт» увязываются в структурных подразделениях, выполняемых функциях, процессах, времени и др. Следует помнить, что успех предприятия во многом зависит от степени защиты его финансов [3, с. 162]. В ее создании принимают участие разные сотрудники компании. Реализация «дорожной карты» – это есть деловой процесс, который позволяет компаниям быстро реагировать на изменяющиеся условия в реальности. При существовании небольших рисков, может выбираться либо одно направлений действий, и несколько направлений при больших неопределенностях и рисках. Таким образом, можно сделать вывод, что «дорожная карта» – это высокоуровневая стратегия развития конкретного вида деятельности. После разработки «дорожной карты» при необходимости могут составляться более детальные планы для реализации конкретных проектов.

Методология составления дорожных карт состоит из нескольких стадий.

На первой предварительной стадии выясняются: необходимые характеристики; соответствие необходимым условиям, требованиям; выявляются потребности; инициируется поиск лидера и финансовая поддержка; определяется масштаб мероприятий.

На второй стадии фазы разработки определяется объект «дорожной карты», цель, устанавливаются основные технологические области и требования, приоритеты в отношении характеристик областей; сроки реализации; выявляются технологические альтернативы; проводится SWOT-анализ и создается отчет о технологической «дорожной карте» или проект.

На третьей стадии – происходит управление изменениями; подтверждаются взаимосвязи между технологиями и потребностями; оценивается проект, утверждается отчет, разрабатывается и мониторится план реализации.

В целом этапы создания «дорожных карт» представлены на рисунке.

Процесс создания дорожных карт начинается с предварительного этапа (А), предполагающий исследование и анализ внутренней и внешней среды компании (А1). На первом этапе определяется миссия, видение, стратегические цели, ресурсы, масштабность, команда и система взглядов. Чаще создание дорожных карт является реакцией на существующие опасения, угрозы. Одним из от-

правных пунктов является анализ навыков, ноу-хау и ключевых компетенций компании, с помощью которых можно оценить достижения в будущем. Анализ внутренней среды раскрывает преимущества и недостатки компании. Преимуществами любой компании являются ее многообразный ресурсный потенциал, включая инновации, ноу-хау, деловую репутацию и т.д. Отсутствие или недостаток каких-либо ресурсов является негативной стороной компании. При создании дорожной карты изучение внешней среды является чрезвычайно важным. Ее анализ позволяет выявлять новые возможности и угрозы компании. Потенциальными возможностями компании могут стать свободная ниша на рынке, новые технологии, отмена торговых ограничений. При этом не следует забывать, что создание «дорожной карты» это применение хорошо разработанных методов планирования, позаимствованных из методик SWOT-анализа, портфельного анализа, матриц BCG, структурированных функций качества, сценариев развития событий и др.

А – предварительные действия ⟶ А1 –исследование и анализ ⟶ А2 – определение проблемы ⟶ А3 – миссия и видение ⟶ А4 – финансовые и нефинансовые стратегические цели ⟶ А5 – ресурсы и бюджет ⟶ А6 – содержание и время ⟶ А7 – создание команды
В –создание корпоративной «дорожной карты» ⟶ В1 –заявление ⟶ В2 – возможности и риски ⟶ В3 –альтернативные стратегии ⟶ В4 – критерии и система мер ⟶ В5 – первоначальная оценка ⟶ В6 – стратегия «дорожной карты» ⟶ В7 – создание «дорожной карты»
С – последующие действия ⟶ С1 –рассмотрение плана «дорожной карты» ⟶ С2 –брифинги руководства ⟶ С3 –окончательный отчет о «дорожной карте ⟶ С4 – публикация отчета ⟶ С5 – план по реализации ⟶ С6 –пересмотры «дорожной карты» ⟶ С7 – отчеты или планы по обновлению «дорожной карты»

Процесс создания дорожной карты

Далее предварительный этап предполагает установление проблемы (А2), которая может быть решена только при создании дорожной карты. Четко сформулированные проблемы должны быть

устранены, например отсутствие стандартов снижает эффективность процессов. После устранения проблемы определяются миссия и видение (А3). Миссией компании может быть то, чего она пытается достичь, например, «стать лучшим партнером для покупателей и поставщиков». Видение включает в себя понимание сложных политических, экономических, финансовых проблем на макроуровне, которые по-разному влияют на деятельность компании. «Дорожная карта» предполагает выработку общей миссии и видения будущего компании, а далее устанавливаются финансовые и нефинансовые стратегические цели (А4). В качестве финансовых целей могут быть определены рост выручки, прибыли, рентабельности, рост выплат дивидендов по акциям. Нефинансовые цели определяются внутренними процессами, обеспечивающие создание эффективной системы управления, они в большей степени связаны с инновациями и сегодня они имеют большую ценность.

Следующим действием созданием «дорожной карты» становится увязка стратегических ресурсов (финансовых, человеческих, информационных, ноу-хау, технологических и др.) и бюджета (А5). Наличие имеющихся ресурсов отражается в корпоративном заявлении, к которому прилагается смета. Большое значение при создании «дорожной карты» имеют содержание и временной лаг (А6), отражающее общую сумму процессов, их характеристик. Характеристики всех процессов подвергаются оценке, с целью устранения возникающих проблем, затем группируются, что позволяет выявить синергетические эффекты. Между установленными группами характеристик определяются взаимозависимости, что определяет содержание проекта. В завершении этого этапа излагается, как проект будет управляться, контролироваться, и каким образом будет происходить передача о нем команде, создающей «дорожную карту». Временной интервал «дорожных карт» составляет от 5 до 10 лет. Они могут описывать как прошлые события, когда из нескольких альтернативных вариантов выбирается самый оптимальный, и будущие пути развития. На этой же предварительной стадии утверждается команда (А7), которая включает в себя участников и инвесторов процесса.

После предварительного этапа начинается этап создания «дорожной карты». При создании «дорожной карты» участвует команда во главе с куратором проекта, самое главное при этом правильно сформулировать ключевые вопросы, т.е. создать «основное заявление» (В1). Команда решает в какой области будет реализовываться дорожная карта и каким образом будут приниматься стратегические решения. Требования к заявлению: предельная точность, краткость, лаконичность, отсутствие двухсмысленности.

Например, как выразить индивидуальность компании в рекламе? Заявление играет роль напоминания в дальнейшем процессе. Далее, исходя из реальной ситуации оцениваются возможности и риски (B2), при этом учитываются цели, определяющие содержание данного процесса. При оценке возможностей и рисков может применяться матрица, где указаны данные воздействия и вероятность. Затем с помощью контрольных показателей разрабатываются отдельные планы для анализа возможностей и рисков. Следующим моментом в создании карты является выявление альтернативных стратегий (B3). Существование альтернативных вариантов позволяет принять решение представляющее наибольшую ценность. Далее команда определяет критерии и систему мер (B4) по которым будут оцениваться запланированные варианты и успех. При первоначальной оценке (B5) выбираемый вариант основывается на предполагаемых затратах и выгодах и их согласованности с общей стратегией. Иногда на этом этапе отвергаются неконкурентоспособные варианты. Команда по составлению дорожной карты должна контролировать процесс реализации стратегии «дорожной карты» (B6). Одной из лучших форм создания «дорожной карты» (B7) является график, имеющий несколько целей с информацией о результатах и разрабатываемых целях всех компании. Завершенный процесс создания «дорожной карты» позволит ответить на следующие вопросы: почему выбраны цели? что предлагается? как предлагается? и в какие сроки?

На третьей заключительной стадии создания «дорожной карты» осуществляется реализация данного процесса. Рассмотрение плана «дорожной карты» (C1) включает в себя утверждение результатов процесса создания карты и продвижение рекомендаций. После завершения формирования предварительной версии, ее распространяют среди всех сотрудников компании для получения реакции со стороны тех, кто не участвовал в ее формировании. Полезно при этом привлекать независимых экспертов. Рекомендуется организовывать брифинг менеджеров (C2), посвященный проблемам, научной экспертизе для составления окончательного отчета по созданию «дорожной карты» (C3). Реализация отчета должна отслеживаться, отчет пересматривается и обновляется. Далее идет публикация отчета (C4), и готовятся планы реализации (C5). При реализации дорожной карты она должны постоянно контролироваться (C6) и обновляться (C7). Постоянно проводимый мониторинг позволяет реализовывать стратегию при изменяющихся условиях, поэтому «дорожная карта» – это не статический план, а постоянно корректирующий с учетом происходящих изменений как внутри компании, так и за ее пределами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Коломыц О.Н.*, Нижельская К.О. Дорожные карты как эффективный инструмент управления развитием современных компаний // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XV Международной научно-практической конференции. 2018. С. 38–41.

2. *Зотова Е.В*. Методические подходы к совершенствованию системы стратегического планирования на предприятии // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2019. № 5. С. 110–115.

3. *Зотова Е.В.* Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества Материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) [и др.]. 2017. С. 161–165.

4. *Хайров Р.Р.*, Кузнецова Е.Г. Организационное и информационное обеспечение управления разработкой конкурентной стратегии предприятия // Фундаментальные исследования. 2013. № 8-1. С.159–163.

УДК 338.12.015

УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Елена Викторовна Зотова, доцент
Яна Юрьевна Маркина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ezotova@ruc.su, Yanka_myuller@mail.ru

SUSTAINABILITY OF THE ECONOMY AND PROBLEMS OF ITS SUPPORT IN MODERN RUSSIA

Elena Viktorovna Zotova, Associate Professor
Yana Yurievna Markina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматривается категория устойчивости экономики, ее связь с понятиями сбалансированности, равновесия и стабильности развития. Дана характеристика условий и показателей устойчивого развития: экономический рост, природно-ресурсный потенциал, уровень благосостояния, их особенности по отношению к российской экономике. Были описаны причины нестабильного экономического развития России: отраслевая структура ВВП, инновационный потенциал страны,

© Зотова Е.В., Маркина Я.Ю., 2020

внешнеэкономические проблемы. Представлены перспективы и возможности обеспечения устойчивости российской экономики в современных условиях.
Ключевые слова: устойчивость, стабильность, сбалансированность, экономический потенциал, экономический рост.

The category of economic stability, its relationship with the concepts of balance, equilibrium and development stability is considered. The characteristic of conditions and indicators of sustainable development is given: economic growth, natural resource potential, level of well-being, their features in relation to the Russian economy. The reasons for the unstable economic development of Russia were described: the sectoral structure of GDP, the country's innovative potential, and foreign economic problems. The prospects and possibilities of ensuring the sustainability of the Russian economy in modern conditions are presented.
Keywords: sustainability, stability, balance, economic potential, economic growth.

Глобальные изменения в мировой экономике, взаимозависимость стран в мировом сообществе и ужесточение социально-экономических проблем способствуют переосмыслению категории «устойчивость экономической системы».

В работах экономических исследований рассматривается как само понятие «устойчивость экономической системы», так и факторы, ее определяющие, классификация и формы проявления. Поэтому необходимо определить взаимосвязь этих категорий с другими понятиями. Определение устойчивости имеет большое количество модификаций (устойчивость судна, погодных условий, летательных аппаратов и пр.). В общих чертах, устойчивость объектов – это такая способность, которая поддерживает текущее состояние при наличии внешних воздействий [2]. В этом случае выделяется устойчивость и неустойчивость по М.Я. Ляпунову, линейная и асимптотическая [4, с. 32–35].

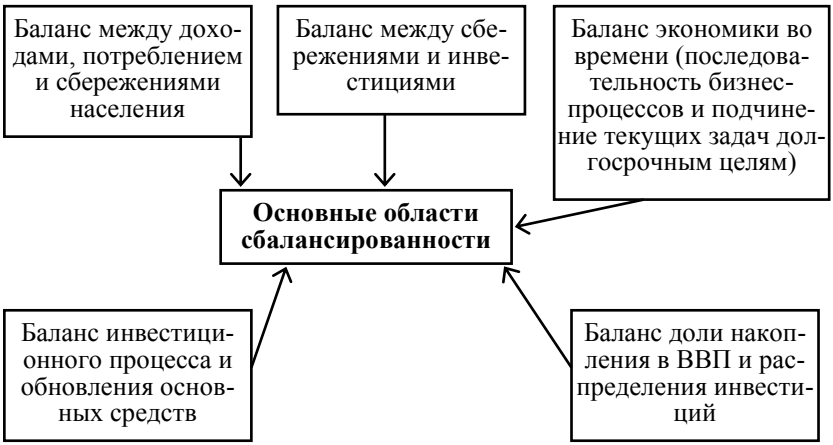
Собственно что касается природных явлений и экономической системы, то можно рассматривать «устойчивость» и «неустойчивость» как антиподы. В экономической теории понятие «устойчивость» экономики и экономических объектов довольно многогранно. Финансовые энциклопедии и словари предлагают варианты использования концепции «устойчивости» для различных явлений: стабильности цен, фирм, денежного обращения и т.д. Иными словами, устойчивость – это признак и характеристика различных объектов.

Такие понятия, как «сбалансированность», «стабильность», имеют нечто общее с «устойчивостью», хотя и различаются.

«Устойчивость» – это такое состояние системы, когда существует конфронтация не только за агрессивные воздействия окружающей среды, но и за внутренние неблагоприятные факторы развития. Устойчивой считается экономика одной страны, которая успешно противостоит колебаниям мировых цен, теневой экономике и т. д.

«Стабильность» – состояние системы, поддержание ее признаков и параметров в любой ситуации. Стабильное состояние системы оценивается с использованием определенных параметров и показателей. Для экономической системы это стабильность доходов населения, обменных курсов и пр.

«Сбалансированность» - это состояние системы, при которой сохраняются основные пропорции и отношения между ее элементами. В сбалансированной экономике нет значительного избытка непроданных товаров, дефицита бюджета или излишек и пр. При сбалансированном товарном рынке покупатель и продавец удовлетворяют свои потребности в покупке и продаже товаров. Важнейшим признаком сбалансированной экономики является обеспечение пропорционального развития отраслей. Баланс является основой экономической устойчивости. В то же время существует множество моделей сбалансированной экономики. Например, воспроизводственный баланс формирует структуру экономики, которая направлена на создание условий для непрерывности производства, а также на дальнейшее развитие факторов экономического роста. Основные области сбалансированности представлены на рисунке.



Основные области сбалансированности

Эти категории характеризуют экономику более многогранно, в отличие от категории «равновесия», рассматриваемой в экономической теории. Эта концепция предполагает достижение определенного результата в экономике путем объединения интересов субъектов рынка (продавцов и покупателей). Равновесие может присутствовать как относительно стабильное состояние (например, баланс между товарным и денежным оборотом). Равновесие

можно рассматривать как условие, достигаемое в будущем (например, последующее выравнивание реального и потенциального ВВП). Между балансом и равновесием есть что-то общее, но баланс – это идеальная пропорциональность, а равновесие – это удовлетворение потребностей посредством пропорционального (сбалансированного) развития.

Наличие этих признаков экономической системы (устойчивость, стабильность, сбалансированность, равновесие) вовсе не означает, что она застыла, не прогрессирует и не развивается. Помимо стабильности, экономика характеризуется показателями, которые отражают степень ее развития (экономический рост, растущая доля инновационного продукта в ВВП, рост доходов населения, положительная динамика изменения уровня жизни и т. д.).

Среди данных понятий, имеющих большое практическое значение, также имеет место устойчивость системы, поскольку через это состояние обеспечивается противостояние неблагоприятным внешним и внутренним воздействиям. Кроме того, устойчивость экономики может быть гарантирована лишь частично рыночными механизмами. Важно предусмотреть меры государственного регулирования, которые повышают степень устойчивости в в нестабильных условиях рыночной экономики.

Довольно сложно определить устойчивость экономической системы из-за универсальности этого явления и разнообразия объектов. Актуальность проблемы устойчивости экономики генетически связана с характером рынка, динамизм которого способствует нестабильности системы. Эта неустойчивость может стать угрожающей под воздействием внешних и внутренних факторов развития. Основным критерием оценки устойчивости экономической системы является сохранение ее параметров при вредных воздействиях внешней и внутренней среды развития. Как многогранное явление, экономическая устойчивость проявляется в стабильности показателей и балансе пропорций развития. Стабильная экономическая система может успешно противостоять угрозам экономического, политического, социального плана.

Устойчивость всей экономики заключается в ее способности противостоять неблагоприятным внутренним и внешним силам, в то же время поддерживая параметры развития, стабильные показатели и оптимальные пропорции, динамику развития и эффективное использование ресурсов, которые воспроизводятся для нужд страны и будущего.

Признаки устойчивого экономического роста:

– общая положительная динамика долгосрочного роста ВВП;

– незначительность отклонения реального производства ВВП от единой прогрессивной модели развития;

– восстановление потерь ВВП во время кризисов за счет более высоких темпов восстановления;

– темпы восстановления потерь экономического потенциала и производственных ресурсов ВВП в результате чрезвычайных ситуаций.

Экономическая система имеет потенциал для развития. Ее развитие характеризуется не только определенным результатом ВВП, но и состоянием ресурсов. Важно восстановить возобновляемые ресурсы до прежнего и даже до растущего состояния. В то же время нужно минимизировать затраты ресурсов, которые не воспроизводятся. В результате появились методы оценки устойчивого развития с учетом сохранения природных ресурсов страны. Например, показатель «истинных накоплений», который был разработан исследователями Всемирного банка для оценки устойчивости экономики. На первом этапе сумма чистых внутренних сбережений определяется как разница между валовыми внутренними сбережениями и затратами на амортизацию произведенных активов. Затем чистые внутренние сбережения увеличиваются за счет стоимости образования и уменьшаются по мере истощения природных ресурсов и ущерба, вызванного загрязнением окружающей среды. Если нагрузка на окружающую среду значительна, возможен отрицательный результат, который характеризует нестабильность экономики в целом.

Существование каждого государства направлено на улучшение жизни его граждан. Чтобы обеспечить стабильное состояние экономической системы, в первую очередь, важно увеличить ВВП на душу населения. Это позволяет не только удовлетворять растущие потребности, но и влиять на демографические показатели (смертность, рождаемость, продолжительность жизни, направления и размеры миграции).

Развитие российской экономики после кризиса 2008 г. влечет за собой восстановление макроэкономических показателей и последующий экономический рост [1]. Это происходит в сложных условиях, которые вызывают нестабильность экономического развития. Важнейшими внутренними факторами развития российской экономики, которые способствуют нестабильности, являются российский ресурсный потенциал и его использование. Это в основном связано с природным потенциалом страны, неблагоприятной отраслевой структурой ВВП, неравным распределением и использованием ресурсного потенциала и дисбалансом в распределении инвестиций.

Неравномерные и непропорциональные ресурсные возможности характерны для большинства государств. Эта проблема во многом решается за счет мирового рынка энергоресурсов, сырья,

рабочей силы. Недостающие ресурсы можно приобрести у стран-продавцов. Для России проблема усугублена тем, что мировой спрос на сырье и энергоносители помимо положительного влияния на отраслевую структуру ВВП, оказывает еще и отрицательное.

Конкурентоспособность секторов экономики (кроме топливно-энергетического) незначительна. Нынешний финансово-экономический кризис еще раз продемонстрировал, что российская экономика нестабильна.

Что касается инновационных возможностей, то их, к сожалению, недостаточно для конкурентного развития. По состоянию на 1 января 2019 г. 682 тыс. человек были вовлечены в исследования и научные разработки (в т. ч. вспомогательный персонал – 160 тыс. человек). Научный персонал в стране производи регистрацию меньшего количества патентов и изобретений, чем в США, Японии и других развитых странах. Поэтому необходимо улучшить качественные характеристики потенциала и его составляющих (уровень образования, инновационные технологии, качественное производственное оборудование и т. д.) и повысить конкурентоспособность экономики. Решающая роль в этом деле была возложена на органы государственной власти.

На текущий момент правительство должно, в первую очередь, способствовать устойчивости экономики. Это позволяет экономической подсистеме выполнять свои функции в обществе и при необходимости принимать их на себя. Эта помощь предполагает, что государство находится в процессе поддержки стабильной экономики. Как представитель интересов всего общества государство заинтересовано в устойчивом, сбалансированном развитии всех его подсистем, а это значит, что любые негативные тенденции в развитии экономики не приводят к катастрофическим последствиям. Основной целью экономического регулирования должна быть экономическая и социальная стабильность. Только правительственные меры экономического воздействия повышают степень стабильности системы. В настоящее время государственным органам следует разработать программы модернизации экономики, которые станут катализаторами общего экономического развития. К сожалению, на сегодня такой экономической программы нет.

Значительная зависимость России от внешнеэкономической ситуации приводит к тому, что тенденции развития мировой экономики по отношению к нашему развитию представляют угрозу для страны. Внешнеэкономические обстоятельства, которые способствуют нестабильности развития российской экономики в последние годы, можно разделить на политические, финансовые и экономические.

Политические предпосылки нестабильности имеют связь со

сменой правительства и коллапса режимов нескольких стран, особенно в Северной Африке. Это привело к изменению спроса на продукцию российского производства со стороны этих государств, необходимости заключать новые контракты и устанавливать новые связи. Подобные ситуации развивались ранее (Иран, Афганистан), но не распространялись.

При резких колебаниях курсов валют, акций и долгов на мировых рынках ценных бумаг сохраняется финансовая неустойчивость в мире. Это способствует оттоку капитала и резервов из нашей страны, росту спроса на иностранную валюту и стимулирует спекулятивные операции со стороны российских коммерческих банков. Такие финансовые угрозы вынуждают российское правительство предпринимать соответствующие действия (в частности, увеличивать валютные резервы, направляя средства на финансирование социальных и экономических программ). Государственный долг в нескольких странах способствует вовлечению России для оказания финансовой помощи.

Поэтому экономическая стабильность российской экономики, которая в основном достигается за счет ее природного потенциала, не может быть многообещающей. Должны быть приняты меры для преодоления структурных деформаций. Следует иметь в виду, что стратегия российского бизнеса определяется рядом обстоятельств. Во-первых, это давление внешнего спроса на сырье и энергию по высокой цене продажи. Внутренний спрос, не только мировой, но и российский на нефтепродукты, остается на высоком уровне благодаря массовой автомобилизации. Аналогичная ситуация для других энергоносителей (газ, уголь). И наоборот, инвестиции незначительны во многих немонополизированных секторах. Бизнес, например, не считает сельское хозяйство, которое является сырьевой базой для производства продуктов питания, привлекательной инвестиционной областью. Это связано как с отраслевыми характеристиками аграрного сектора (климатические и биологические риски, низкая рентабельность инвестиций), так и с высокими затратами в климатических условиях России. По этой причине производители продуктов питания сосредоточены в основном на импортном сельскохозяйственном сырье. По объемам производства в легкой промышленности российский бизнес ниже, чем иностранный. Эти продукты являются сложными с точки зрения требований к качеству, ассортимента, подвержены изменениям спроса и т. д. Эти несколько примеров показывают, что активность российского бизнеса, его инвестиционные и инновационные возможности все еще недостаточны. Необходимо повысить стабильность российской экономики за счет роста предпринимательской активности, развития малого и среднего бизнеса и стимулирования конкуренции.

Итак, российская экономика развивается асимметрично. Высокие цены на нефть на мировом рынке, конечно, позволяют нам обеспечить некоторую финансовую стабильность в краткосрочной перспективе за счет валютных поступлений. Но стабильность экономической системы в целом должна основываться на оптимальной структуре ВВП. Поворотный момент в ситуации возможен на основе комплексного подхода, при котором благоприятные внутренние возможности страны используются во всех направлениях. Решающее значение имеют усилия властей, которым необходимо сделать обеспечение устойчивости экономики приоритетным направлением своей деятельности. Чтобы гарантировать стабильность экономики, необходимо: создать условия для увеличения потенциала ресурсов и, следовательно, создать возможности для экономического роста; соответствовать пропорциям между составляющими элементами потенциала для обеспечения комплексного использования различных видов ресурсов; разработать концепцию развития как тактического потенциала (для краткосрочных задач), так и стратегического (будущего потенциала); улучшить качественные характеристики потенциала и его составляющих, повысить конкурентоспособность экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В.*, Катайкина Н.Н. Теоретические и практические подходы к оценке экономического роста экономики России // Інституціональні перетворення в суспільстві :світовий досвід і українська реальність Матерали IV міжнародної науково-методичної конференції. Мелітопольський інститут державного та муніципального управління Класичного приватного університету; Ткач А.А. - д.економ.н.. проф. академік АЕН України, директор Мелітопольського інституту державного та муніципального управління Класичного приватного університету. 2009. С. 32–39.

2. *Зубчанинов В.Г.* Устойчивость и пластичность. Т. 2. Пластичность. –М.: ФИЗМАТЛИТ, 2008. 336 с.

3. Макроэкономика. Теория и практика : учебник для бакалавров / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. 10-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2014. 686 с.

4. Математическая теория конструирования систем управления: учеб. для вузов. / В.Н. Афанасьев, В.Б. Колмановский, В.Р. Носов. 3-е изд., испр. и доп. М.: Высш. шк., 2003. 614 с.

5. *Петров В.К.*, Селиванов С.Г. Устойчивость государства. М.: Экономика, 2005. 496 с.

6. Экономическая теория. Экспресс-курс: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. 6-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2012. 608 с.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 338.246.025.2

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

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

STATE REGULATION OF THE INSURANCE SERVICES MARKET

Yuri Ivanovich Kargin, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Анализ понятия и составляющих рынка страховых услуг. Направления государственного регулирования страховой деятельности. Практические аспекты реализации направлений государственного регулирования рынка страховых услуг: основные проблемы и пути их решения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: страховой рынок, государственное регулирование, конкуренция, страховая индустрия, рынок страховых услуг, методы и инструменты государственного регулирования, модель государственного финансового регулирования, стратегия развития страхового рынка, институт саморегулирования.

Analysis of the concept and components of the insurance market. Directions of state regulation of insurance activities. Practical aspects of implementing the directions of state regulation of the insurance services market: the main problems and ways to solve them.

K e y w o r d s: insurance market, state regulation, competition, insurance industry, insurance services market, methods and tools of state regulation, model of state financial regulation, strategy of insurance market development, Institute of self-regulation.

Государство регулирует деятельность страхового рынка, поскольку перспективы его развития в значительной степени влияют на развитие российского общества.

Государственное регулирование страхового рынка – это система направлений и методов воздействия государства на процессы страхования материальных, нематериальных ценностей (благ) и связанных с ними имущественных интересов юридических, физических лиц, а также деятельности страховщиков, их посредников для реализации прав и интересов субъектов страховых отношений, заинтересованных лиц и государства [5, с. 185].

Цели государственного регулирования:

– установление нормативных требований проведения бизнес-

© Каргин Ю.И., 2020

операций и в целом бизнес-процессов деятельности страховщиков, органа страхового надзора, других субъектов и участников страхового дела, направленных на обеспечение гарантированной страховой защиты материальных, нематериальных ценностей юридических, физических лиц, их имущественных интересов;

– обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций;

– обоснование эффективного формирования и использования временно свободных денежных средств и страховых резервов при построении инвестиционной политики;

– создание организационно-экономических, технических и информационных условий для свободного, эффективного развития страхового рынка и его инфраструктуры;

– совершенствование и развитие страхового законодательства.

Государственное регулирование осуществляется в форме федеральных законов, постановлений правительства и иных государственно-властных нормативных правовых документов для органов исполнительной власти и участников страхового рынка [1, с. 52].

Основными направлениями государственного регулирования можно назвать:

– государственный надзор за страховой деятельностью;

– государственно-финансовый контроль за деятельностью страховых организаций;

– прямое участие государства в становлении и развитии страховой защиты имущественных интересов субъектов страхования;

– пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции на страховом рынке.

Конкурентоспособность является интегрированной характеристикой национальной экономики, фирмы, отдельного товара. Конкурентоспособность фирмы есть следствие конкурентоспособности ее продукции, товаров и услуг. В самом общем значении под конкурентоспособностью товаров понимают способность продавать их прибыльно по рыночным ценам в условиях широкого предложения товаров-аналогов [4, с. 137].

Обязательные условия существования рынка страховых услуг:

– присутствие публичной необходимости в страховых услугах - формирование спроса;

– наличие страховщиков, которые могут удовлетворить определенную потребность – формирование предложения.

Состав страхового рынка может быть охарактеризован в различных аспектах, например, институциональном, территориальном, отраслевом. В институциональном аспекте состав страхового рынка представлен разными страховыми компаниями. В террито-

риальном аспекте состав страхового рынка описываются страховыми рынками:

– местным;

– национальным;

– мировым.

Государственное регулирование рынка в соответствии с законодательством РФ выполняет Банк России как единый мегарегулятор финансовых рынков [2, с. 37].

Используются различные способы регулирования страховой сферы, но преобладают методы прямого регулирования. К ним относятся решения по созданию отдельных коммерческих и некоммерческих субъектов страховых отношений, введение обязательных видов страхования, запрещение (ограничение) на территории России деятельности иностранных страховщиков, введение и регулирование налогообложения страхователей и страховщиков, контроль уплаты обязательных страховых взносов, сборов и платежей, предоставление режимов льготного налогообложения и субсидий, государственный гарантий и др.

В таких условиях только детально прописанная многовариантная стратегия, предусматривающая возможные риски, способна принести серьезные шансы на успех и рост эффективности коммерческого предприятия. Стратегический подход обеспечивает компании необходимую управленческую базу для устойчивого развития в кратко- и долгосрочной перспективе [3, с. 37].

Осуществление регулирующей функции государства, в основном, налагается на специальный орган - государственный страховой надзор (контроль). Похожая структура существует во многих странах.

Перечисленные направления государственного регулирования тесно взаимосвязаны между собой и имеют специфические методы воздействия на отношения субъектов и бизнес-процессы в страховании, финансово-хозяйственную деятельность страховщиков, что обусловливает необходимость отдельного их рассмотрения.

Нормативно-правовая база страхования включает общие правовые акты, специальное страховое право, подзаконные акты и ведомственные нормативные документы. Общее законодательство охватывает правовые акты, регулирующие деятельность всех субъектов права, включая страховщиков. Ими устанавливаются организационно-правовые формы, порядок создания страховщиков, договорные правоотношения, правила налогообложения и т. д.

В России практически сформировалась трехступенчатая система регулирования страхового рынка, включающая кодексы РФ; специальные законы по страхованию; нормативные правовые акты Правительства РФ, Минфина России, Банка России по страховому

делу. Совокупность этих актов образует страховое право. Правовое регулирование страховых отношений охватывает права и обязанности всех субъектов и участников страховой деятельности и различные формы их взаимоотношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Каргин Ю.И.* Основные направления государственного регулирования регионального рынка семян. М: депонированная рукопись № 149-В2007 19.02.2007 С. 89.

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

3. *Келейникова С.В.*, Плеханова Е.А., Гудожникова Е.В. Современный подход к процессу формирования стратегии коммерческого предприятия // Финансовая экономика. №10. 2019. С. 267–271.

4. *Плеханова Е.А*. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Кооперация в системе общественного воспроизводства: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 9–10 апр. 2013 г.): в 2 ч.; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: Принт-Издат, 2013. Ч. 1. С. 137–139.

5. *Полушкина Т.М.*/ Эволюция роли государства в экономике // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2014. № 3-5 С. 181–189.

УДК 338.2

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Юрий Иванович Каргин, доцент
Анастасия Александровна Притворова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: karginyui@yandex.ru, nastyxa.46@mail.ru

INCREASING THE EFFICIENCY OF USING THE RESOURCE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Yuri Ivanovich Kargin, Associate Professor
Anastasia Aleksandrovna Pritvorova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье авторами приводится понятие и значение ресурсного потенциала предприятия. Обоснованы основные направления повышения эффективности использования ресурсного потенциал.

© Каргин Ю.И., Притворова А.С., 2020

К л ю ч е в ы е с л о в а: ресурсы, потенциал, эффективность, управленческие решения, управление, возможности, конкурентоспособность.

In the article, the authors provide the concept and value of the resource potential of the enterprise. The main directions of increasing the efficiency of using the resource potential are substantiated.

K e y w o r d s: resources, potential, efficiency, management decisions, management, opportunities, competitiveness.

В современных условиях усиления конкуренции на международных и отечественных рынках, большинство предприятий функционируют в условиях финансовой нестабильности. Отсутствие конкурентных преимуществ у предприятий связано с низким уровнем привлекательности. Все эти аспекты определяют основные направления поиска выхода из сложившейся ситуации, и выработки эффективных управленческих решений в области повышения эффективности использования ресурсного потенциала предприятия.

На сегодняшний день нет четкого определения ресурсного потенциала предприятия.

Одни авторы считают, что под ресурсным потенциалом следует понимать возможность хозяйствующего субъекта формировать совокупность способностей, обеспеченных определенным составом и количеством ресурсов с целью создания устойчивых конкурентных преимуществ [6, с. 35].

Другие под ресурсным потенциалом предприятия понимают систему ресурсов, связанных совокупностью материально-вещественных, энергетических, информационных средств, а также самих работников, которые используют их в процессе производства материальных благ и услуг [4, с. 267].

Современные научные разработки, посвященные проблемам потенциала предприятий, определяют ресурсы как основу его формирования. Ресурсный потенциал – это система ресурсов, взаимосвязанная совокупность материальных, финансовых, информационных средств и трудовых ресурсов, которые используют или могут использовать в процессе производства материальных благ и услуг[2, с. 42]. Любой из перечисленных ресурсов представляет собой совокупность возможностей, но именно в результате взаимодействия всех ресурсов, которые составляют систему, достигается эффект синергии, и производственная система получает новые свойства и возможности, которых не имеет каждый отдельный вид ресурсов.

Формирование потенциала предприятия - это выявления стратегических возможностей и ресурсов, способных повысить конкурентоспособность предприятия и выявление резервов потенциала [4, с. 267].

В связи с этим относительно повышения эффективности использования ресурсного потенциала, предлагается потенциал рассматривать в разрезе материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

В области повышения эффективности использования материальных ресурсов:

– повышение оборачиваемости оборотных активов;

– сокращение материальных затрат на единицу продукции;

– закупка сырья по низким ценам;

– закупка сырья и материалов оптимальными партиями;

– усиление работы в области проведения маркетинговых мероприятий;

– обеспечение материально-сырьевыми ресурсами в соответствии с установленными нормами.

В области повышения эффективности использования трудовых ресурсов:

– автоматизация производственных процессов;

– разработка оптимальной структуры управления и состава работников;

– уменьшения расходов на оплату труда непроизводственных работников;

– сокращение расходов на оплату труда в себестоимости единицы продукции;

– сотрудничество с образовательными учреждениями, кадровыми и рекрутинговыми агентствами, фондами занятости, центрами повышения квалификации кадров.

– увольнение работников, которые дублируют функции друг друга;

– разработка эффективных мотивационных систем оплаты труда [5,с.121].

В области повышения эффективности использования финансовых ресурсов:

– уменьшение издержек, которые не обеспечивают предприятию доходов;

– обеспечение наличия финансовых ресурсов в размерах достаточных для финансирования текущей деятельности;

– формирование оптимальной структуры капитала предприятия путем обеспечения целесообразного соотношения между собственными и заемными средствам;

– налаживание сотрудничества с соответствующими финансовыми учреждениями (банками, страховыми и инвестиционными компаниями, структурами фондового рынка).

– вложения заемных средств в высокодоходные инвестиционные проекты;

– уменьшение расходований на уплату процентов по заемным средствам;

– вложение денежных средств в быстро окупаемые инвестиционные проекты и наоборот их вывод из проектов, которые в имеют длительный срок окупаемости.

Основными элементами информационного потенциала являются знания, сведения, сообщение, идеи, которые служат целям управления процессами функционирование и развития предприятия.

В области повышения эффективности использования информационных ресурсов:

– повышение уровня информационной обеспеченности всех хозяйственных процессов на предприятии;

– обеспечение эффективных коммуникаций внутри предприятия и предприятия с внешними контрагентами;

Важнейшим показателем повышения уровня эффективности использования основных фондов предприятия является рост объемов производимой им продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

В целом, совокупность мероприятий по повышению эффективности использования основных фондов предприятия можно разделить на три большие группы:

1. Техническое совершенствование средств труда (техническое перевооружение с учетом комплексной автоматизации, модернизация оборудования, автоматизация и механизация вспомогательных и обслуживающих производств на предприятии).

2. Увеличение сроков работы машин и оборудования (ликвидация недействующего оборудования; уменьшение сроков ремонта оборудования, снижение простоев: целосменных и внутри изменений

3. Улучшение организации производственного процесса (ускорения достижения проектной производительности введенных в эксплуатацию основных фондов; внедрение научной организации труда и производства; улучшения обеспечения материально-техническими ресурсами; совершенствования управления производством на базе современной компьютерной техники).

Эффективное использование оборотных фондов является одной из первоочередных задач предприятия в современных условиях и обеспечивается это ускорением их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота:

а) На стадии формирования производственных запасов:

– рациональное использование производственных запасов;

– ликвидация сверхнормативных запасов материалов;

– совершенствованию нормирования;

– улучшение системы организации снабжения;

– улучшение организации складского хозяйства, в частности внедрение комплексной механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ на складах.

б) На стадии незавершенного производства:

– внедрение современной прогрессивной техники и технологии, в частности безотходной и малоотходной;

– развитие стандартизации и унификации;

– совершенствование форм организации производства;

– совершенствование системы экономического стимулирования, экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов.

в) На стадии обращения:

– рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов;

– своевременное оформление документации и ускорение их движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборачиваемости оборотных фондов позволяет сэкономить значительные суммы и увеличить объемы производства и реализации продукции без дополнительных финансовых ресурсов.

Потенциал организации зависит не только от этих ресурсов. Большое значение для потенциала имеет система их взаимодействия, которая создает синергетический эффект в деятельности организации. Нужно отметить большую вариативность объединения разных ресурсов в единое целое, которое приводит к значительному разнообразию внутренней структуры организации.

Таким образом, формирование мощного и сбалансированного ресурсного потенциала предприятия разрешит предприятиям обеспечить их постоянное развитие, повысить эффективность деятельности, увеличить выпуск современных конкурентоспособных видов продукции. Поэтому повышение эффективности ресурсного потенциала имеет первостепенное значение. В свою очередь, ресурсный потенциал предприятия предусматривает трансформацию всех видов ресурсов, которыми владеет предприятиями с помощью имеющихся компетенций и в соответствии с возможностями, которые существуют во внешней среде, для обеспечения высокой результативности функционирования и развития. Важным моментом при исследовании ресурсного потенциала является неравномерность развития его основных компонент, что обуславливает необходимость постоянного разностороннего контроля и поиска путей наиболее целесообразного сочетания составных элементов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бузько, И. Р.* Стратегический потенциал и формирование приоритетов в

развитии предприятия: монография / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, Е. А. Сущенко. Алчевск: ред-я ДГМИ, 2002. 216 с.

2. *Дюйзен Е.Ю.* К вопросу о сущности, составе и роли ресурсного потенциала организации // Российское предпринимательство. 2013. №11 (233).

3. *Кулиш С.М.* Влияние анализа ресурсного потенциала на стратегическое развитие предприятия // КПЖ. 2015. № 2. С.42–47.

4. *Келейникова С.В*. Современный подход к процессу формирования стратегии коммерческой организации/С.В. Келейникова, Е.А. Плеханова, Е.В. Гудожникова // Финансовая экономика: Научно-аналитический журнал № 10, 2019. С. 267–271

5. *Келейникова С.В.* Особенности разработки эффективной мотивационной модели в организации// Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: Материалы международной заочной научно-практической конференции 30 октября 2015 г. Саранск: ЮрЭкс-Практик, 2015 г. С.121–124.

6. *Николаева Т.И*., Урясьева Т.И. Разработка подходов к анализу ресурсного потенциала торговой организации с целью выбора конкурентной стратегии // Торгово-экономический журнал. 2017. Том 4. № 1. С. 35–48.

УДК 316.45 (470.345)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Елена Александровна Плеханова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: eplehanova@ruc.su

MPROVING THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Elena Aleksandrovna Plekhanova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из необходимости изучения и анализа эффективности деятельности сельскохозяйственного производства на разных уровнях экономики и на разных стадиях, где она имеет свои особенности проявления и оценки. Исходя из теории рыночных отношений и практической потребности использования стоимостных категорий в учете издержек производства, произведенной продукции и полученного полезного эффекта в денежном выражении показано, что основным критерием эффекта является полученная прибыль, а обобщающим показателем - уровень рентабельности. Именно эти величины характеризуют экономическую эффективность сельскохозяйственного производства и сложившийся ее уровень. В этой связи для каждого пред-

© Плеханова Е.А., 2020

приятия особенно важным становится выбор методических подходов к разработке стратегии, приемов и способов определения миссии и направлений развития.
К л ю ч е в ы е с л о в а: эффективность, прибыль, эффект, ресурсы, производство, сельское хозяйство.

The relevance of the study of the problem is based on the need to study and analyze the effectiveness of agricultural production at different levels of the economy and at different stages, where it has its own characteristics of manifestation and evaluation. Based on the theory of market relations and the practical need to use cost categories in accounting for production costs, products produced and the resulting useful effect in monetary terms, it is shown that the main criterion for the effect is the profit received, and the generalizing indicator is the level of profitability. These values characterize the economic efficiency of agricultural production and its current level. In this regard, the choice of methodological approaches to strategy development, methods and methods of defining the mission and development directions becomes especially important for each enterprise.
K e y w o r d s: efficiency, profit, effect, resources, production, agriculture.

В условиях современной рыночной экономики все предприятия, особенно сельскохозяйственного назначения, должны заботиться об эффективности производства, которое является важным показателем успешности и конкурентоспособности предприятия. Как известно в мировой практике, главная цель предприятия - получение прибыли.

Для реализации цели предприятию необходимо поддерживать в надлежащем состоянии старое производство и качество производимой продукции, либо используя современные технологии внедрить в производство новое.

Суть повышения эффективности производства заключается в том, чтобы на каждую единицу затрат – финансовых, трудовых, материальных – как можно максимально достигать увеличения объема производства.

В следствии этого, единым макроэкономическим критерием эффективности производства является рост производительности общественного труда [1].

Научно-технический прогресс выступает одним из важных факторов повышения эффективности деятельности предприятия. В настоящее время для успешного и процветающего функционирования предприятия необходимо провести качественные изменения в его деятельности, внедрить в производство современные технику и технологии, что повлечет за собой перестройку отраслей хозяйства. Дальнейшее реформирование предпринимательства, в частности развитие предприятий агропромышленного комплекса, требует концептуальных подходов, способных дать с учетом накопленного опыта обоснованные ориентиры для органов регулирования отрасли и субъектов хозяйствования [5].

Важное значение в развитии сельского хозяйства России играет малый и средний бизнес. За анализируемый период барьеры на

пути развития малого и среднего бизнеса практически не изменились, что определяет необходимость разработки мер по их устранению и формированию более благоприятной бизнес-среды, благодаря этому субъекты малого и среднего предпринимательства смогут занять прочные позиции на продовольственном рынке и в дальнейшем расширить свои рыночные ниши [6].

Агропромышленный сектор России должен определять новый вектор развития – участие в решении государственных задач продовольственной безопасности страны. Представим проблемы, стоящие перед Республикой Мордовия и возможности Агропромышленного комплекса (табл. 1).

Таблица 1

Проблемы, стоящие перед Республикой Мордовия и возможности Агропромышленного комплекса РМ

Проблемы, стоящие перед Республикой Мордовия	Возможности АПК РМ
Увеличение стоимости импортной и отечественной продукции	Запуск новых предприятий по производству с/х продукции
Отсутствие производственных возможностей для замещения импортной продукции	Замещение импортной продукции
Сокращение занятости и снижение доходов населения	Развитие промышленности
Частичное или полное закрытие предприятий	Привлечение инвестиций
Невыплата и задержка выплаты заработной платы	Решение социальных вопросов
Сокращение инвестиций в России вследствие санкций	Сокращение безработицы и увеличение занятости населения
Снижение доходов и покупательной способности населения	Повышение доходов населения
Сокращение нефтегазовых доходов бюджета	Развитие товаропроводящей инфраструктуры
Сложная макроэкономическая конъюнктура	Кумулятивный эффект во всех сферах экономики региона
	Повышение доходов регионов

Республика Мордовия относится к регионам с индустриально-аграрным типом экономической специализации. Сельское хозяй-

ство – одна из основных отраслей экономики Республики Мордовия, которая является сырьевой базой для предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности республики и важнейшей структурообразующей сферой АПК.

В сельском хозяйстве региона работают более 19,5 % всего занятого населения.

Сельскохозяйственные угодья составляют 63,5 % всех земель республики, пашня – 41,6 %. Растениеводство специализируется на производстве зерновых культур (преобладают пшеница яровая и озимая, ячмень, озимая рожь), а также сахарной свеклы, картофеля, овощей и кормовых культур.

Животноводство в республике многоотраслевое, производящее более половины валовой продукции сельского хозяйства. Приоритетными отраслями являются мясомолочное и молочно-мясное скотоводство, свиноводство, птицеводство. Сельскохозяйственная продукция поставляется во многие регионы России и за рубеж.

Современные экономические условия отмечены обостряющейся конкуренцией, ускорением научно-технического прогресса и повышением его эффективности [2]. На протяжении многих лет республика занимает ведущее положение в Приволжском федеральном округе и входит в первую пятерку регионов Российской Федерации по производству в расчете на 1 жителя мяса скота и птицы, молока и яиц.

Производство основных продуктов животноводства (таб. 2) в Республике Мордовия в хозяйствах всех категорий за 2019 года к предыдущему году составило: скота и птицы на убой (в живом весе) – 102,1% (5 позиция среди регионов ПФО), молока – 104,3% (9 позиция среди регионов ПФО), яиц – 104,3% (1 позиция среди регионов ПФО).

Увеличение производства скота и птицы на убой (в живом весе) по итогам января-декабря 2019 года произошло в 11 регионах ПФО. Максимальный рост – в Пензенской области (120,9 %), Республике Марий Эл (113,3 %), Нижегородской области (112,6 %) и Удмуртской Республике (105,3 %).

Увеличение производства молока по итогам января-декабря 2019 года произошло в 13 регионах ПФО. Максимальный рост – в Кировской области (108,8 %), Удмуртской Республике (106,1 %), Пермском крае (104,4 %) и Республике Мордовия (104,3 %).

В 8 регионах ПФО увеличилось производство яиц. Максимальный прирост отмечался в Кировской области (108,1 %), Республике Татарстан (107,5 %), Пензенской области (105,0 %) и Республике Мордовия (104,3 %).

Таблица 2

Производство продуктов животноводства в хозяйствах всех категорий по субъектам ПФО в 2019 г.

Регионы	Скот и птица на убой в живом весе			Молоко			Яйца		
	тыс. тонн	в % к январю-декабрю 2018	ранг по ПФО по гр.2	тыс. тонн	в % к январю-декабрю 2018	ранг по ПФО по гр.5	млн. штук	в % к январю-декабрю 2018	ранг по ПФО по гр.8
Кировская область	79,7	94,9	13	720,3	108,8	5	542,8	108,1	9
Республика Татарстан	516,9	102,9	1	1 893,1	102,4	1	1 491,7	107,50	2
Пензенская область	389,8	120,9	3	344,914	101,0	12	262,5	105,0	12
Республика Мордовия	321,5	102,1	5	453,1	104,3	9	1 520,4	104,3	1
Удмуртская Республика	183,8	105,3	7	829,2	106,1	3	1 083,7	103,1	5
Саратовская область	181,5	100,3	8	746,6	101,2	4	941,5	102,3	8
Чувашская Республика	122,4	99,2	11	419,4	101,9	11	276,1	100,5	11
Пермский край	100,3	102,9	12	527,5	104,4	8	1 306,5	100,5	4
Республика Башкортостан	403,2	100,8	2	1 641,1	101,1	2	1 038,9	100,0	6
Оренбургская область	211,7	98,6	6	636,6	95,4	6	1 023,5	99,4	7
Нижегородская область	160,4	112,6	9	622,2	102,7	7	1 382,7	98,9	3
Республика Марий Эл	337,6	113,3	4	175,6	102,2	14	323,9	94,2	10
Самарская область	158,0	104,0	10	445,7	101,6	10	99,2	92,1	14
Ульяновская область	65,8	104,4	14	220,3	104,2	13	192,5	87,2	13

Остаются существенные различия в уровне экономической эффективности сельскохозяйственного производства по регионам РФ, обеспеченности трудом и оплаты труда, что является следствием неразвитости территориального рынка труда, основной причиной которой можно считать крайне малые масштабы жилищного строительства в бедных хозяйствах и низкую общую социальную обустроенность территорий, не позволяющих нуждающимся предприятиям привлекать квалифицированных работников из трудоизбыточных районов и отраслей [4].

Единство процесса воспроизводства требует материально-технического обеспечения всех его фаз. Если сельскохозяйственная продукция произведена, но не обеспечена база для доведения ее до потребителя, то складывающаяся диспропорциональность ведет к потерям продукции [3]. Считаем, что необходимо разработать предложения по совершенствованию эффективности производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий:

– оптимизация затрат на ресурсы – необходимо внедрить в производство современную технику и технологии, которые экономно используют материалы, энергию, совершенствовать нормативную базу предприятия, наладить переработку отходов производства, улучшить качество оказываемых услуг;

– эффективное распределение основных фондов – вывести из производства, не задействованные машины и оборудование, передать в аренду не используемое имущество предприятия, наладить качественное обслуживание и ремонт техники, установить новые машины и оборудование, осуществить максимальную загрузку машин и оборудования;

– максимально эффективное использование рабочего ресурса – для этого необходимо создать на предприятии оптимальный штат сотрудников, повысить их уровень квалификации, обеспечить высокую производительность труда по сравнению со средней заработной платой, применить современные системы и формы оплаты труда, улучшить условия труда, автоматизировать и механизировать производственный процесс, обеспечить максимальную мотивацию;

– создание и использование новой организационной структуры производства, труда и управления;

– применение маркетинговых коммуникаций – создание оптимальной стратегии ценообразования, создание рекламной компании, исследование и анализ рынка услуг;

– применение научно-технического прогресса – повышение технического уровня производства, повышение качества производимой и осваиваемой продукции, создание инновационной политики предприятия;

– совершенствование развития, диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации производства, совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях;

– усиление социально-психологических факторов – демократизации и децентрализации управления, повышение ответственности, возможность реализации творческой инициативы работников, обеспечение всестороннего развития личности, обеспечение социальной направленности в развитии производства (повышение общеобразовательного и профессионального уровня работников, улучшение условий труда и техники безопасности, повышение культуры производства, улучшение экологии) [7].

В целом эффективность производства зависит от квалификации рабочих, их расстановки и использования, что влияет на объем и темпы прироста вырабатываемой продукции, использование материально-технических средств. [8]. Все это позволит оперативно решать вопросы обеспечения и повышения эффективности использования всех видов ресурсов, добиться ритмичного и равномерного развития сельскохозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баринов, В.А.* Бизнес-планирование: учеб. пособие. М.: Форум, 2013. 256 с.

2. *Булычева Т.В.*, Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. Стратегический учет в системе управления хозяйствующим субъектом // Фундаментальные исследования. 2017. № 10-3. С. 560–564.

3. *Гудожникова Е.В*., Васильева Е.А., Елисеева О.В., Бушева А.Ю. Совершенствование материально-технической базы сферы заготовок // Фундаментальные исследования. 2018. № 3. С. 34–39.

4. *Денисов В.И.* Мотивационные механизмы и предпосылки роста сельскохозяйственного производства в России [Электронный ресурс] // Экономика и математические методы. 2017. № 2. С. 68–77. Режим доступа: https://rucont.ru/efd/591058.

5. *Зотова Е.В.* Проблемы развития регионального потребительского рынка // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики Материалы XII Международной научно-практической конференции: в 4-х томах. Волжский университет имени В.Н. Татищева. 2015. С. 101–105.

6. *Крапчина Л. Н*. Развитие отечественного малого и среднего бизнеса как одно из стратегических направлений обеспечения продовольственной безопасности страны / Крапчина Л. Н., Пронина Ю.Ю., Малашина Е.А., Циняева А.А. // Продовольственная политика и безопасность. Том 6. Номер 4. Октябрь-декабрь 2019. С. 21–230.

7. *Маркарьян, Э.А.*, Маркарьян С.Э., Герасименко Г.П. Управленческий анализ в отраслях [Электрон.ресурс]: М.: ИКЦ «март», 2013. 352 с. ЭБС http://mkbook.ru.

8. *Плеханова Е.А.* Пути повышения производительности труда работников отрасли общественного питания Мордовпотребсоюза // Современные исследования основных направлений технических и общественных наук: материалы международной научно-практической конференции / Под редакцией профессора Насретдинова И.Т. Казань: Изд- во «Печать-сервис XXI век, 2017. – С. 793-797.

УДК 316.45 (470.345)

РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦПРОЕКТА ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Екатерина Владимировна Пруцкова, доцент
Евгения Николаевна Акимова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ekaterina-maskaeva@yandex.ru, akimova81@yandex.ru

IMPLEMENTATION OF THE NATIONAL PROJECT TO SUPPORT SMALL AND MEDIUM- SIZED BUSINESSES IN THE DIGITAL ECONOMY

Ekaterina Vladimirovna Prutskova, Associate Professor
Evgenia Nikolaevna Akimova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье представлены основные аспекты реализации Национального проекта по поддержке малого и среднего бизнеса в 2019–2020 гг., объявленном годом предпринимательства. Проанализированы основные параметры развития малого и среднего бизнеса до 2024 года. Раскрыты результаты социологического опроса по популяризации предпринимательства. Рассмотрены направления и перспективы деятельности новых центров поддержки предпринимательства «Мой бизнес». Автор рекомендует студентам, магистрантам высших учебных заведений изучить деятельность центров «Мой бизнес» на конкретных примерах развития предпринимательства.

К л ю ч е в ы е с л о в а: национальный проект, малый и средний бизнес, предпринимательство, государственная поддержка, центры поддержки.

Th e a r ticle p r esents t h e m a in a s pects o f t he implementation of the National project to s u pport s m all a n d m edium- s ized b usinesses i n2 019–2020, declared the y ear o f e ntrepreneurship. T he m ain p arameters o f small a nd medium-sized b usiness d evelopment u p to 2024 are a nalyzed. T he r esults o f a sociological survey o n the promotion of entrepreneurship a re d isclosed. T he d irections a nd p rospects o f t he new b usiness s upport c enters "My b usiness" are considered.

K e y w o r d s: national project, small and medium business, entrepreneurship, state support, support centers.

Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» является развитием одноименного приоритетного проекта, реализовывавшегося с 2017 года. Паспорт документа, разработанный Министерством экономического развития, утвержден 24 декабря

© Пуцкова Е.В., Акимова Е.Н., 2020

2018 года, при этом фактическая его реализация стартовала 15 октября того же года. Руководит проектом министр экономического развития Максим Орешкин, куратором выступает первый вице-премьер, министр финансов Антон Силуанов [1].

Нацпроект включает в себя пять подразделов федеральных проектов:

1. «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности».

2. «Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию».

3. «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства».

4. «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации».

5. «Популяризация предпринимательства» [7].

Всего нацпроект имеет три целевых показателя: численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей должна возрасти с 19,2 миллиона человек в 2018 году до 25 миллионов в 2024 году; доля МСП в ВВП страны должна вырасти с 22,3 процента в 2017 году до 32,5 процента в 2024 году; доля экспорта субъектов МСП в общем объеме несырьевого экспорта должна увеличиться с 8,6 процента в 2017 году до 10 процентов в 2024 году.

Всего на исполнение нацпроекта планируется направить 480,1 миллиарда рублей, в том числе 414,8 миллиарда – из федерального бюджета, 11,4 миллиарда – из бюджетов субъектов РФ, 53,9 миллиарда – из внебюджетных источников.

В развитых странах, в Китае и Индии малые и средние предприятия (МСП) создают около половины ВВП и рабочих мест. В других развивающихся странах их доля в экономике составляет в среднем 33 процента. В России МСП формируют пятую часть ВВП, в них занята лишь четверть населения. Если в Китае более 50 процентов экспорта приходится на МСП, то в России – не более 9 процентов. В большинстве стран власти уже несколько десятилетий поддерживают МСП, предоставляя им госгарантии, субсидии, льготные кредиты и налоги, консультационные услуги и другие преференции. Малый и средний бизнес выступают двигателем экономики многих государств.

В России МСП чувствуют себя менее уверено. Малый и средний бизнес – это в первую очередь микробизнес (95,5 процента общего числа субъектов МСП), и на это приходится только 5–6 процентов общего объема основных средств и 6-7 процентов объема инвестиций в основной капитал в целом по стране. Учитывая сложность процедур государственного регулирования, адми-

нистративное давление, высокую степень финансовой нагрузки, наблюдается высокий уровень неформальной занятости в сфере МСП. Негативное воздействие на сектор МСП оказали и кризисные явления.

Только путем слаженных действий малый бизнес может спастись от нажима крупного капитала, давления мощных розничных торговых сетей [3]. Немаловажным моментом служит точное и своевременное составление бизнес-плана предприятия, квалификация работников [4].

С учетом социально-экономических и внешнеэкономических условий возникла необходимость определения долгосрочной системы деятельности в сфере развития МСП, которая позволила бы повысить участие МСП в экономике, а, следовательно, улучшить ее структуру, обеспечить инновационное развитие и рост занятости. Поэтому МСП стало одним из приоритетных направлений деятельности правительства в последние годы.

Национальный проект структурирован таким образом, чтобы предложить необходимые меры поддержки предпринимателю на каждом этапе жизненного цикла развития бизнеса: от появления идеи начать бизнес, далее – регистрации и помощи в получении доступного финансирования, имущественной поддержки, до реализации проектов в отдельных отраслях (туризм, сельское хозяйство) и расширения бизнеса с выходом на экспорт [7].

Аудиторы Счетной палаты в 2017 году, проверяя результаты работы государственной программы поддержки малого и среднего предпринимательства, пришли, казалось бы, к парадоксальному выводу – при росте количества субъектов малого и среднего предпринимательства за 2010−2016 годы на 27,6 процента – число работников малых и средних предприятий сократилось на 20 процентов. И очень часто общественное мнение в проблемах малого бизнеса винит чиновников. Якобы коррупция, неправильно выбранные приоритеты и тому подобное.

Социологи провели свой опрос и пришли к следующим выводам. Во-первых, предприниматели недостаточно информированы о существующих госпрограммах и не знают удачные примеры получения помощи. Во-вторых, они не доверяют государству и не уверены в положительном результате обращения за поддержкой. И в-третьих, бизнесмены говорят о несовершенстве существующих программ на уровне слухов и мифов, поскольку никогда не пробовали обращаться за поддержкой и конкретной информации об этом не имеют. Так, согласно соцопросам, только 33 процента предпринимателей на начало 2019 года знали что-либо о мерах государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Большинство респондентов слышат о предпринимательстве только

из новостей по телевидению или в интернете, или вообще не задумываются об этом. А основным сдерживающим фактором является недостаток информации и позитивных примеров предпринимательства.

Ситуация, впрочем, постепенно меняется. Благодаря мероприятиям по популяризации предпринимательства, в октябре текущего года удалось повысить уровень осведомленности среди предпринимателей о мерах поддержки до 75 процентов.

Начиная с 1 января 2019 года, по всей стране начали открываться центры поддержки предпринимательства «Мой бизнес». Они работают по принципу одного окна. Это площадки по оказанию комплексных услуг, где предприниматели могут оперативно проконсультироваться по оформлению кредита, получению господдержки в рамках действующих программам. Компетентные сотрудники центров готовы бесплатно помочь в подборе помещений для бизнеса, посодействовать в вопросах лизинга оборудования и техники, продвижении продукции на экспорт, проведении патентных исследований, получении необходимых разрешений, размещении на электронных торговых площадках и во многих других насущных вопросах малого и среднего бизнеса. Начинающие предприниматели могут собрать и подать здесь все необходимые документы для открытия собственного дела.

В Москве 11 декабря состоялся заключительный в 2019 году предпринимательский форум «Мой бизнес в Москве». Это финальное событие серии из 26 форумов, которые в 2019 году прошли по всей стране в рамках федерального проекта «Популяризация предпринимательства» в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». «Всего за время проведения предпринимательских форумов „Мой бизнес“ их посетили более 50 тысяч участников от Калининградской области до Камчатки. Форум принимали у себя Светлогорск, Севастополь, Новосибирск, Кызыл, Барнаул, Улан-Удэ, Ростов-на-Дону, Владивосток и другие города, – рассказали организаторы. – Московский форум принял 15 тысяч гостей» [2].

Бесплатный вход, 15 тысяч участников, топовые спикеры. Бизнесменам и тем, кто только собирается ими стать, рассказывали о развитии экономики и господдержке, в том числе о субсидиях. Уже состоявшиеся предприниматели и бизнес-тренеры делились с новичками секретами успеха и накопленным опытом. Известный ресторатор Аркадий Новиков информировал, как открыть успешное заведение, бизнес-тренер Ирина Хакамада рассказывала об инструментах, необходимых для построения бизнеса. «Я не натаскиваю людей на какие-то шаги, я даю инструменты. Если человек

получил молоток или удочку, то он точно создаст свой бизнес, свою команду и справится со своими эмоциями», – отметила она со сцены «ВТБ Арена». Совладелец мебельной сети HOFF Михаил Кучмент объяснял, как избежать катастрофических для бизнеса ошибок. «Если вам суждено совершить ошибки, то делайте это быстро и дешево. Очень важно на раннем этапе набить шишек как можно быстрее, так как на этих ошибках происходит обучение», – говорит предприниматель [5].

Генеральный директор ООО «Масса», производящего электрооборудование, Сергей Моисеев отмечает: «Все административные вопросы решаем здесь, а не в процессе долгого хождения по инстанциям, как раньше. Выписки, справки, кадастровые реестры и тому подобное заказываются и получаются в одном окне, не надо мотаться в сто мест. Кроме того, мы сейчас при помощи центра „Мой бизнес“ собираем необходимый комплект документов для участия в конкурсе, прорабатываем вопрос о субсидировании правительством Московской области развития нашего производства, то есть компенсирования закупки нового оборудования».

В 2018 г. уже работало 60 центров «Мой бизнес», а до конца 2019 года центры открылись практически во всех субъектах Российской Федерации. По информации субъектов Российской Федерации всего с начала года и до 1 декабря 2019 года центрами было предоставлено свыше 487 тысяч услуг, проведено почти 22 тысячи мероприятий, в которых приняли участие более 247 тысяч человек. Всего к 2024 году будет функционировать не менее 100 центров (в городах с населением более 100 тысяч человек).

Многие вопросы, интересующие предпринимателей, можно решить и в онлайн-режиме. Информационный портал «мойбизнес.рф» создан для того, чтобы помочь бизнесменам сориентироваться в различных мерах поддержки. На портале «Мой бизнес» можно найти информацию о мероприятиях для предпринимателей или список аккредитованных банков, которые выдают льготный кредит по ставке 8,5 процента для развития предприятия, там же можно получить информацию об услугах и мерах поддержки.

С момента создания портал посетили более 620 тысяч пользователей со всей России, а более 118 тысяч из них зарегистрировали личные кабинеты.

Особая роль в реализации национального проекта отводится эксперименту по применению специального налогового режима – налога на профессиональный доход – в 4 пилотных регионах: в Москве, Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан, который запущен с 1 января 2019 года. Годовой показатель был перевыполнен: количество самозанятых граждан по состоянию на 1 ноября 2019 года составил 261 тысячу человек. На

2020 год показатель по количеству самозанятых определен 800 тысяч человек, а сам эксперимент будет расширен на 19 регионов.

Программ господдержки для МСП уже достаточно много. Это, к примеру, кредит по льготной ставке, не превышающей 8,5 процента годовых. Для участия в реализации этой программы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса Минэкономразвития в июле 2019 года выбрали 90 уполномоченных банков.

Стали доступны для МСП и микрозаймы. Одним из тех, кто воспользовался такой услугой господдержки на льготных условиях, стал руководитель крымской сети кофеен Антон Абрамов. Он открыл бизнес в 2015 году, а теперь планирует продавать франшизы в регионах России. «Поначалу было непросто, но с каждым годом появлялось все больше программ для развития. Сегодня наша команда проходит курсы повышения квалификации. Нас знакомят с нововведениями в законодательстве, помогают развивать бренд, приглашая на различные выставки», – продолжает Антон Абрамов. Скоро в Красноперекопске откроется еще одна кофейня на деньги, полученные от Фонда микрофинансирования. Предоставление субъектам МСП микрозаймов по льготной ставке является одной из наиболее востребованных мер поддержки [3].

Постепенно меняется и отношение общества к самим предпринимателям и бизнесменам. Из данных исследования НАФИ следует, что отношение населения к предпринимательству можно охарактеризовать как позитивное: 78 процентов граждан указывают, что слово «предпринимательство» вызывает у них положительные или скорее положительные ассоциации, а самих предпринимателей описывают как умных и целеустремленных. Немногим меньше трети всего населения считают, что предпринимателем стать легко (32 процента), а условия для начала бизнеса благоприятные или скорее благоприятные (39 процентов). Желание стать предпринимателями в будущем также выражает около трети всех граждан (35 процентов). Их привлекает в первую очередь возможность заниматься делом, которое нравится, и получение высокого дохода. Те, кто не хочет включаться в предпринимательскую деятельность, полагают, что делать это уже слишком поздно (в силу возраста или других обременений) или опасаются неудачи.

Большинство россиян, встречавших информацию о развитии предпринимательства в СМИ, задумались о концепции собственного бизнеса (52 процента). Еще 41 процент занимается поиском дополнительной информации в интернете о предпринимательстве, открытии бизнеса и мерах господдержки, например: перешли к активным действиям и обратились в банк за кредитом для открытия бизнеса, а другие посетили центры «Мой бизнес».

Мероприятия, проводимые под брендом «Мой бизнес», направ-

лены на достижение ключевых целей нацпроекта – рассказать о мерах господдержки бизнеса, организовать обмен опытом между предпринимателями, сформировать лучшие условия для создания и развития своего дела. На форуме подвели итоги информационной кампании по популяризации предпринимательства в России, рассказали об инструментах развития экономики государства, секретах успешных предпринимателей, личной эффективности и многом другом. И уже можно констатировать, что разработчик нацпроекта, а именно Минэкономразвития, в этом году со своей задачей справилось.

Резюмируя вышеизложенное, студентам, магистрантам высших учебных заведений будет полезно изучить деятельность центра «Мой бизнес» на конкретных прогрессивных примерах и постараться на практике реализовать намеченные планы. Тем более, что среди студентов имеются и индивидуальные предприниматели, владеющие собственным бизнесом. Исследования аналитического центра НАФИ свидетельствуют о том, что за 2019 год россияне стали лучше относиться к предпринимательству. Так, большинство опрошенных считает, что по сравнению с гражданами, работающими по найму, предприниматель более независим, имеет больше возможностей для самореализации и обладает высоким социальным статусом. Граждане также стали чаще отмечать положительные моменты, связанные с предпринимательством: в частности, с начала информационной кампании увеличилась доля считающих, что предприниматель более независим, имеет больше возможностей для самореализации, обладает высоким социальным статусом. Увеличилась доля и тех, кто полагает, что предпринимательство в России развивается, а число предпринимателей растет. Главный вывод, который можно сделать по результатам исследования – информационная кампания, нацеленная на популяризацию предпринимательства, проходит достаточно эффективно.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.

2. Национальный проект «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» рассчитан на 2019–2024 годы. Утвержден решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам 24 декабря 2018 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://government.ru/rugovclassifier/864/events/.

3. *Плеханова Е.А.*, Е.Г. Кузнецова. Потребительская кооперация: современное состояние и перспективы развития. Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2017. 108 с.

4. *Плеханова Е.А.*, Е.Г. Кузнецова. Промышленность потребительской кооперации Мордовии: пути повышения эффективности деятельности Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2017. 116 с.

5. Подведены итоги первого года реализации нацпроекта по поддержке малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://finance.rambler.ru/other/43332594/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink.

6. Поддержка малого бизнеса: госпрограммы 2020 года 6 февраля 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.business.ru/article/1360-podderjka-malogo-biznesa-2019-gos-programmy.

7. *Реуцкая А.Р.* Анализ национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=38174821.

8. *Шадченко Н.Ю.* Приоритетные направления развития малого и среднего бизнеса в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=37286456.

УДК 330.322.013(470.345)

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Марина Александровна Скворцова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.a.skvortsova@ruc.su

STATISTICAL RESEARCH OF INVESTMENT DEVELOPMENT REGION (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA)

Marina Aleksandrovna Skvortsova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье делается акцент на проблеме количественной оценки уровня инвестиционного развития региона. Автором определены наиболее существенные индикаторы, отражающие инвестиционную деятельность в реальном секторе экономики региона: инвестиции в основной капитал на душу населения, индекс физического объема инвестиций в основной капитал по отношению к предыдущему году и объем валового регионального продукта на душу населения. Осуществлено построение прогнозной модели инвестиционного развития региона с учетом динамики показателя инвестиций в основной капитал на душу населения Республики Мордовия.

© Скворцова М.А., 2020

К л ю ч е в ы е с л о в а: развитие, инвестиции, регион, модель, прогноз, кривые роста.

The article focuses on the problem of quantitative assessment of the level of investment development in the region. The author identifies the most significant indicators reflecting investment activity in the real sector of the regional economy: investments in fixed assets per capita, index of physical volume of investments in fixed assets in relation to the previous year, and gross regional product per capita. A forecast model of the region's investment development was built taking into account the dynamics of the indicator of investment in fixed assets per capita of the Republic of Mordovia.

K e y w o r d s: development, investment, region, model, forecast, growth curves.

Инвестиции играют основную роль в поступательном развитии экономики государства. Они оказывают прямое влияние на объем валового внутреннего продукта и занятость населения, являются фактором формирования структурных сдвигов в экономике и стимулируют развитие отраслей экономики. Инвестиционные поступления способствуют более эффективному использованию собственных и наращиванию производственного потенциала. Таким образом, рост уровня инвестиционного развития как государства в целом, так и регионов имеет важное значение для экономического прогресса [1].

В настоящее время остро стоит проблема количественной оценки уровня инвестиционного развития региона. Многие ученые анализ уровня инвестиционного развития региона сводят к исследованию динамики показателя инвестиций в основной капитал на душу населения. На наш взгляд, наиболее существенными индикатором, отражающим инвестиционную деятельность в реальном секторе экономики региона, являются показатели: инвестиции в основной капитал на душу населения, индекс физического объема инвестиций в основной капитал по отношению к предыдущему году и объем валового регионального продукта на душу населения [2].

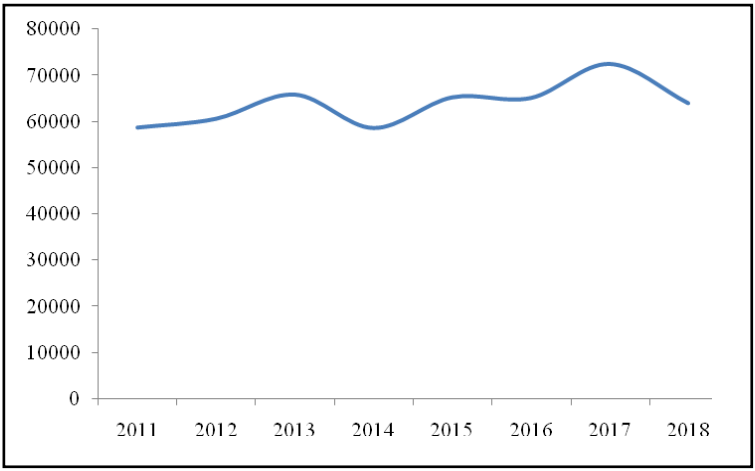
Осуществим построение прогнозной модели инвестиционного развития региона с учетом динамики показателя инвестиций в основной капитал на душу населения Республики Мордовия. В настоящее время статистические методы прогнозирования занимают значительное место в экономической науке. Широкое применение таких методов обусловлено появлением множества прикладных программ. Актуальность использования методов прогнозирования основана на широком применении результатов прогнозов при разработке социально-экономической политики государства. Они дают возможность предполагать то, что может произойти, если сохранятся в будущем тенденции развития, существующие в настоящем, и что может произойти в результате осуществления мер, прямо или косвенно связанных с экономическими процессами.

Как известно, статистические методы прогнозирования всегда

основываются на анализе динамики показателей. Наиболее точно оценивает динамику тенденции экстраполяция на основе кривых роста. «Кривые роста» – это математические функции, используемые для аналитического выравнивания исходного временного ряда, имеющего тенденцию развития в периоде наблюдения и в периоде упреждения прогноза. Процесс аналитического выравнивания заключается в выборе типа кривой на основе величины средней квадратической ошибки и определении значений параметров уравнения выбранной кривой.

Как отмечалось выше, к основным показателям, характеризующим инвестиционное развитие региона, относится инвестиции в основной капитал на душу населения. Мы считаем данный показатель наиболее информативным, так как он в большей степени характеризует результативность инвестиционных процессов в регионе.

Динамика инвестиции в основной капитал на душу населения РМ представлена на рис. 1.



Р и с. 1. Динамика инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.

Исходя из вида графика исходных данных, можно сказать, что в развитие изучаемого временного ряда прослеживается явная тенденция к росту инвестиции в основной капитал на душу населения в исследуемом периоде на 9 %. Таким образом, можно утверждать о наличии тенденции в ряду динамики. Следующим этапом перейдем к ее описанию и моделированию. Для определения типа кривой на практике чаще всего используется средняя квадратическая ошибка.

$$S=\sqrt{\frac{\sum(y_t-\hat{y}_t)^2}{n}},$$

где y_t – фактические значения ряда;

$\hat{y}_t$ – выравненные значения ряда;

n – длина временного ряда.

Из рассматриваемых кривых выбирается та кривая, которой соответствует минимальное значение критерия. По виду графика исходных данных, можно первоначально определить аналитические функции, которые описывают основную тенденцию ряда. Были выбраны следующие функции:

Прямая $yt = a_0 + a_1t$.

Парабола $yt=a_0+a_1t+a_2t_2$.

Экспонента $yt = a_0e^{a_1t}$.

где a_0, a_1, a_2 – параметры кривых роста, которые оцениваются по методу наименьших квадратов, суть которого состоит в нахождении таких параметров, при которых выполняется:

$$\sum(y_t-\hat{y}_t)^2 \to \min,$$

Система нормальных уравнений для определения параметров ai с целью определения типа кривой, наилучшим образом описывающей основную тенденцию выглядит следующим образом:

$$\begin{cases} \grave{a}_0 n + a_1\sum t + a_2\sum t^2 + ... + a_p\sum t^p = \sum y_t \\ a_0\sum t + a_1\sum t^2 + a_2\sum t^3 + ... + a_p\sum t^{p+1} = \sum y_t\ t \\ \quad ..... \\ a_0\sum t^{p+1} + a_1\sum t^p + a_2\sum t^{p+1} + ... + a_p\sum t^{2p+1} = \sum y_t\ t^{p+1} \\ a_0\sum t^p + a_1\sum t^{p+1} + a_2\sum t^{p+2} + ... + a_p\sum t^{2p} = \sum y_t\ t^p \end{cases}$$

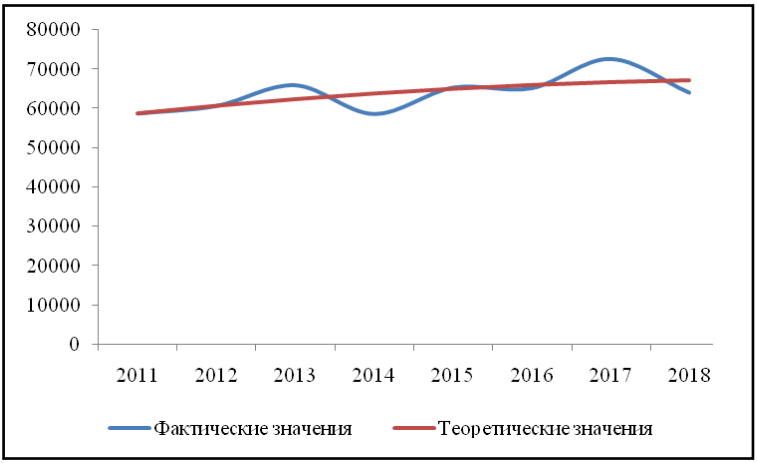
В данной работе построение кривых роста и определение параметров их уравнений осуществлялось с использованием табличного процессора «Microsoft Excel» (табл. 1).

Из совокупности кривых, была выбрана парабола, так как ей соответствует наименьшее значение средней квадратической ошибки. Теоретические значения доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, полученные в результате подстановки в модель соответствующих значений t, представлены на рис. 2.

Таблица 1

Основные характеристики кривых роста

Вид кривой роста	Уравнение	Средняя квадратическая ошибка	Критерий Дарбина-Уотсона
Прямая	$\hat{y}$ = 1205t+58414	3,83	1,75
Парабола	$\hat{y}$ = 56591+2299t-121,5t2	2,14	1,65
Экспонента	$\hat{y}$ = 58532e0,018t	3,41	1,86



Р и с. 2. Фактические и теоретические значения инвестиций в основной капитал на душу населения, руб.

Подставив в модель значения за пределами периода наблюдений, в периоде упреждения прогноза можно получить точечный прогноз показателя. Но такие прогнозы оправданы только в том случае, если модель достаточно хорошо соответствует фактическим данным. Качество модели определяется ее адекватностью, оторая определяется на основе анализа ряда остатков ε_t (отклонение расчетных значений от фактических).

Для проверки адекватности выбранной модели необходимо подтверждение гипотезы о независимости случайной компоненты. Для того чтобы остатки обладали свойством независимости, они не должны коррелировать между собой. Наиболее распространенным приемом обнаружения автокорреляции является использование критерия Дарбина-Уотсона:

$$d = \frac{\sum_{i=1}^{n-1}(e_t - e_{t-1})^2}{\sum e_t^2},$$

где e_t, e_{t-1} – остаточные величины.

Нижняя (d_1) и верхняя (d_2) границы критерия Дарбина-Уотсона при 5% уровне значимости, соответственно, равны 1,08 и 1,36. В результате проверки гипотезы о независимости случайного компонента для рассматриваемой модели параболы можно сделать вывод, что в ряду остатков нет автокорреляции, т. к. фактическое значение d = 1,65 больше верхней границы критерия d_2 = 1,36. Таким образом, модель параболы можно использовать для прогнозирования основной тенденции, которая характеризует динамику инвестиций в основной капитал на душу населения.

Так же для учета изменений в явлении можно использовать адаптивные методы прогнозирования, которые в настоящее время являются одним из наиболее перспективных направлений в прогнозировании. Сущность данных методов основывается на нахождении таких моделей, которые способны учитывать результаты прогноза в предшествующем периоде. Преимуществом этих методов является возможность адаптации к данным на основе которых строится прогноз.

Обратимся к одному из адаптивных методов прогнозирования – методу экспоненциального сглаживания. Его сущность заключается в использовании взвешенной скользящей средней или параметра сглаживания (адаптации) α. Точного метода выбора оптимальной величины параметра α нет. На практике для определения параметра адаптации чаще всего используется критерий минимальности среднеквадратической ошибки прогноза. В наших расчетах использовалась величина параметра сглаживания α равная 0,01 (табл. 2).

Таблица 2

Значения параметра α и соответствующие им значения средних квадратических ошибок

Параметр α	0,1	0,05	0,01	0,015	0,001
Средняя квадратическая ошибка	18,53	11,96	10,07	10,09	10,14

В результате нами была получена модель для построения прогнозных значений:

$$y^{*}_{t+l} = 56974 + 19\,06l - 96,9l2,$$

Проверка остаточной компоненты показала, что остатки являются независимыми и поэтому можно сделать вывод о том, что метод экспоненциального сглаживания можно использовать для прогнозирования выбранного показателя.

Для выбора лучшей модели для прогнозирования используется критерий точности прогноза, который основан на расчете средней ошибки аппроксимации:

$$\varepsilon = \frac{1}{n}\sum\left|\frac{y_t - y_t^*}{y_t}\right| \times 100\%,$$

где y_t^* – прогнозные значения ряда.

В результате расчетов было получено, что наиболее точной является парабола второго порядка, так как она имеет наименьшие значения средней квадратической ошибки и средней ошибки аппроксимации. Прогнозные значения основной тенденции, характеризующей динамику инвестиций в основной капитал на душу населения на 2019-2021 гг. представлены в табл. 3.

Таблица 3

Прогноз инвестиций в основной капитал на душу населения на 2019-2021 гг. по уравнению параболы

Год	Прогнозные значения	Доверительный интервал прогноза	
		Нижняя граница	Верхняя граница
2019	66 279	66 017,84	66 540,36
2020	66 344	66 082,74	66 605,26
2021	66 215	65 953,84	66 476,36

Графически изобразим исходный ряд данных и ряд, полученный методом аналитического выравнивания по кривым роста с учетом прогноза, рис. 3.

Можно сделать вывод, что динамика инвестиций в основной капитал на душу населения Республики Мордовия наилучшим образом описывается параболой, так как прогноз хорошо соответствует общей тенденции инвестиционного развития региона. Данное утверждение было продиктовано характером динамики исследуемого процесса и точностью прогноза, состоятельность которого можно будет проверить, получив реальные данные исследуемого показателя в 2019–2021 гг.

Р и с. 3. Прогноз инвестиции в основной капитал
на душу населения на 2019-2021 гг., руб.

Если условия, сложившиеся в регионе в последние годы не изменятся, то инвестиции в основной капитал на душу населения к 2021 г. увеличатся на 3 % и составят 66 215 руб.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Залозная Д.В.* Перспективы инвестиционного развития региона (на примере Ростовской области) // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. ISSN 1999-2645. № 1 (53). Режим доступа: https://eee-region.ru/article/5306/ (дата обращения: 30.03.2020).

2. *Лысоченко А.А.*, Гизгизов А.А. Инвестиционная стратегия развития региона в современных экономических условиях // Международный журнал гуманитарных и естественных наук, 2018. № 4. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-strategiya-razvitiya-regiona-v-sovremennyh-ekonomicheskih-usloviyah (дата обращения: 30.03.2020).

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 33.06

ОЦЕНКА УРОВНЯ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Роман Раисович Хайров, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: r.r.khairov@ruc.su

ASSESSMENT OF THE SECURITY LEVEL OF A LOAN ORGANIZATION

Roman Raisovich Khairov, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье описываются количественные характеристики индикаторов экономической безопасности кредитной организации, которые она использует в планировании, учете и оценке своей деятельности Автор раскрывает обязательные нормативы экономической безопасности, которые отражают внутреннее состояние банка. Статья содержит анализ трех способов количественной оценки уровня экономической безопасности кредитной организации, приводит пороговые значения индикаторов экономической безопасности банка от внешних и внутренних угроз.

К л ю ч е в ы е с л о в а: индикатор, экономическая безопасность, кредитная организация, риски, угрозы, уровень.

The article describes the quantitative characteristics of a credit institution economic security indicators which it uses in planning, accounting and evaluating its activities. The author reveals the mandatory standards of economic security that reflect the internal state of the bank. The article contains an analysis of three methods for quantitative assessment of the level of economic security of a credit institution, provides threshold values of indicators of economic security of the bank from external and internal threats.

K e y w o r d s: indicator, economic security, credit institution, risks, threats, level.

Важнейшим фактором экономического роста любого государства является банковский сектор [1]. Коммерческий банк представляет собой денежно-кредитное предприятие, оказывающее на коммерческой основе банковские услуги своим клиентам [2]. Успешное функционирование кредитной организации невозможно без оценки состояния ее экономической безопасности.

Выбор критерия важен для исследования оценки уровня экономической безопасности. Критерий экономической безопасности организации представляет собой признак или сумму признаков, на основании которых можно сделать вывод о том, находится органи-

© Хайров Р.Р., 2020

зация в экономической безопасности или нет, а так же дает оценку ее уровню.

Количественную оценку уровня экономической безопасности получают с помощью показателей, которые используются в планировании, учете и анализе деятельности организации. Все показатели, называемые в специальной литературе индикаторами, взаимосвязаны и поэтому представляют собой систему индикаторов экономической безопасности банков. Они должны отражать основные сферы деятельности кредитной организации, а также должны быть взаимосвязаны с процессами ее развития.

Система индикаторов отражает возникновение внешних и внутренних угроз экономической безопасности кредитной организации. Индикаторы подают сигнал о грозящей опасности, и дают возможность руководству банка совершить мероприятия по ее предотвращению.

Оценка экономической безопасности происходит в результате сравнения фактических показателей с пороговыми значениями индикаторов. Значения индикаторов должны быть в установленных пределах, только тогда достигается наивысший уровень обеспечения экономической безопасности банка. Если значения индикаторов выступают за его пределы, то организация утрачивает способность к успешному функционированию и развитию, а также эффективно и системно использовать ресурсы для предотвращения угроз. Таким образом, в ходе анализа изменения индикаторов в динамике можно проследить за снижением или о нарастании угроз экономической безопасности коммерческих банков, а также оценить, как отдел безопасности банка реагирует на них.

Центральный банк РФ представляет собой «огромную машину-регулятор» в денежно-кредитной системе страны. Он для регулирования деятельности коммерческих банков устанавливает обязательные нормативы, которые должна соблюдать каждая кредитная организация, чтобы не допустить возникновения критического уровня рисков и угроз в своей деятельности, а также с целью предотвращения негативных тенденции в банковской сфере.

Инструкция Банка России от 28.06.2017 № 180-И «Об обязательных нормативах банков» определяет эти обязательные нормативы. Если какой-либо коммерческий банк не будет соблюдать их, то он попадает под действие штрафных санкций Центрального Банка. Также ЦБ РФ может выставить запрет на осуществление определенных банковских операций, а при многократных нарушениях у банка отзывать лицензию у кредитной организации.

Стоит отметить, что соблюдение обязательных нормативов отражает внутреннее экономическое состояние банка и не отражает воздействие внешних угроз.

Центральный Банк РФ разработал классификацию кредитных организаций по степени их несоответствия на четыре группы, от банков, выполняющих все требования до банков, чье несоответствие обязательным нормативам носит долговременный и наиболее острый характер.

Можно выделить следующие причины в деятельности кредитной организации, которые отрицательно отражаются на соответствии обязательным нормативам:

– наличие неоплаченных платежных документов клиентов;

– величина собственных средств (капитала) банка;

– недостатки в бухгалтерском учете и отчетности;

– несвоевременное предоставление требуемых форм отчетности.

Первые два аспекта могут служить индикаторами экономической безопасности банка.

В экономической литературе выделяют три способа количественной оценки уровня экономической безопасности: индикаторный подход; ресурсно-функциональный подход; подход, отражающий принципы и условия программно-целевого управления и развития организации.

Каждый подход уникален. Но из-за обширности и сложности применения, а также влияния субъективного мнения экспертов в ходе исследования оценки последние два подхода редко применяются на практике, а наиболее распространенным считается индикаторный подход. Однако уровень точности индикаторов является проблемой, поскольку отсутствует на момент проведения исследования темы методическая база определения индикаторов, которая бы учитывала все особенности деятельности организации. Индикаторный подход оправдан на макроуровне, где пороговые значения более стабильны. Банк обеспокоен своей собственной безопасностью и может разрабатывать собственную систему индикаторов экономической безопасности внутри банка.

Уровень экономической безопасности банковской системы зависит от совокупности банковских рисков, неправильное управление которыми приводит к возникновению угроз безопасности кредитной организации. При оценке уровня необходимо обращать внимание на взаимосвязь угроз между собой. Банковские риски, как правило, идентифицируют с денежными и финансовыми потерями банка. Таким образом, кредитной организации необходимо постоянно отслеживать банковские риски и все, что влияет на уровень ее экономической безопасности. Совокупность банковских рисков приводит к возникновению угроз функционированию и развитию банков и банковской системы в целом. Поэтому важно выбрать показатели для оценки уровня экономической безопасно-

сти кредитной организации, которые наиболее полно и точно описывают ее состояние. Стоит учитывать специфику деятельности банка при выборе показателей. Система показателей должна соответствовать основным внешним и внутренним угрозам экономической безопасности коммерческого банка.

В таблице сгруппированы индикаторы экономической безопасности от внешних и внутренних угроз.

Система индикаторов экономической безопасности банка от внешних и внутренних угроз

Наименование индикаторов		Условное обозначение	Пороговое значение
Внешние угрозы	объем ВВП на душу населения	К-1	50 % от среднего показателя по странам «большой семерки»
	доля обрабатывающей отрасли в промышленности	К-2	70 %
	объем инвестиций	К-3	25 % от ВВП
	объем долга	К-4	1) внутреннего 30 % от ВВП 2) внешнего 25 % от ВВП
	дефицит бюджета	К-5	До 5 % от ВВП
	денежная масса	К-6	50 % к ВВП
	опережение роста денежной массы по сравнению с ростом ВВП	К-7	Средние показатели по стране или группе экономически развитых регионов
	приток денежных средств по межрегиональным расчетам	К-8	Средние показатели по стране или группе экономически развитых регионов
	кредитование банками региона	К-9	Средние показатели по стране или группе экономически развитых регионов
Внутренние угрозы	достаточность капитала	К-10	Не менее 0,1
	качество активов	К-11	Не менее 0,14
	покрытие резервами	К-12	Не менее 0,05
	критическая ликвидность	К-13	Не менее 0,2
	специальный фондовый риск	К-14	Не более 0,05
	общий фондовый риск	К-15	Не более 0,1
	валютный риск	К-16	Не более 0,05
	неоплаченные банком счета	К-17	Не менее 0,01
	трансформация	К-18	Не менее 0,10
	рентабельность активов	К-19	Не менее 0,05

Данная система индикаторов предусматривает пороговые значения. Она включает показатели федерального и регионального уровня от внешних угроз и показатели по структурным элементам экономической безопасности от внутренних угроз.

В качестве индикаторов экономической безопасности могут быть приняты показатели, возникновение которых недопустимо в банке:

– утечка модификация и подделка информации;

– блокировка компьютерных систем;

– подделка платежных и иных документов предоставляемых в банк;

– повреждение электронных банковских систем;

– повреждения и сбои программ;

– пиратское копирование данных и другие.

С помощью эффективного процесса управления банком своих портфелей он добивается прибыльности, ликвидности и снижения уровня риска и устранения угроз экономической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мягкова М.В.* Актуальные аспекты управления банковскими рисками / М.В. Мягкова, Л.Ф. Айзятова // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. № 2(2). С. 68–73.

2. *Мягкова М.В.* Основы банковского дела. Саранск, 2017. 94 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

УДК 657.6

ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ ДЕЙСТВИЯ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Евгений Николаевич Адушкин, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Evgeny_adushkin@mail.ru

RECENT CHANGES IN THE SCOPE OF AUDIT ORGANIZATIONS WHEN CONDUCTING AUDITS OF ACCOUNTING STATEMENTS AND DECISION SUPPORT

Yevgeny Nikolaevich Adushkin, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматриваются последние изменения в деятельности аудиторских организаций при проведении ежегодного аудита бухгалтерской отчетности. Следует отметить, что в 2020 году вступят в действия новые правила проведения обязательного аудита и правила независимости аудиторов и аудиторских организаций.

К л ю ч е в ы е с л о в а: обязательный аудит, правила, независимость аудиторов, бухгалтерская отчетность.

This article discusses the latest changes in the activities of audit organizations during the annual audit of accounting statements. It should be noted that in 2020, new rules for conducting mandatory audits and rules for the independence of auditors and audit organizations will come into effect.

© Адушкин Е.Н., 2020

K e y w o r d s: mandatory audit, rules, independence of auditors, accounting reports.

В последние годы происходят существенные изменения в сфере деятельности аудиторских организаций при осуществлении аудита бухгалтерской отчетности. В частности, правительство отменило действие федеральных стандартов аудиторской деятельности с 1 января 2018 года (постановление от 23 октября 2017 г. № 1289). Начиная с 2019 года руководствуются международными стандартами. Чиновники отменили постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» и документы, которые вносили изменения в эти стандарты.

Бухгалтерская отчетность является одним из главных источников информации об условиях и результатах деятельности организации, которая доступна разным группам пользователей. Эту функцию, в полной мере она может выполнить лишь в том случае, если отвечает основным качествам [1].

Перед началом формирования показателей бухгалтерской отчетности на всех предприятиях осуществляется ряд процедур, чтобы обеспечить достоверность ее показателей, таких как: инвентаризация активов и обязательств, реформация бухгалтерского баланса, закрытие бухгалтерских счетов.

Для того, чтобы убедиться в достоверности информаци, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, проводится обязательный аудит форм бухгалтерской отчетности. Однако не все категории предприятий подлежат обязательному аудиту.

Обязательный аудит проводится не во всех организациях, а только в тех, которые перечислены в ст. 5 Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

Отметим, что в настоящее время, в соответствии с действующим законодательством, обязательному аудиту подлежат:

– коммерческие банки, страховые компании, кредитные учреждения, негосударственные пенсионные фонды;

– организации, являющиеся профессиональными участниками рынка ценных бумаг;

– организации, которые представляют и раскрывают годовую сводную (консолидированную) бухгалтерскую (финансовую) отчетность;

– акционерные общества [2];

– организации, у которых объем выручки от продажи продукции (продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг) за предшествовавший отчетному год превышает 400 млн рублей или сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец предшествовавшего отчетному года превышает 60 млн рублей [3].

Предприятия малого бизнеса не подлежат обязательному аудиту, однако, если перечисленные выше критерии по объему выручки и балансовой стоимости активов превышены, то малое предприятие тоже обязано провести аудит бухгалтерской отчетности. Строго говоря, указанный перечень является открытым. Ежегодно Минфин РФ на своем сайте публикует перечень случаев проведения обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности за предыдущий год.

Изменения, происходящие в российской экономике потребовали углубленного развития ряда новых областей в науке и практике [3].

В настоящее время ко второму чтению подготовлен проект федерального закона о внесении изменений в Федеральный закон № 307-ФЗ (№ 273179-7). Его рассмотрение планируется на июль 2020 года.

Одновременно предлагается установить нижнюю границу финансовых показателей, при превышении которой проводится обязательный аудит в благотворительных фондах, в размере 3 млн рублей в год. В правительстве уверены, что перечисленные поправки упорядочат действующее законодательство в отношении аудита благотворительных фондов и снизят организационную и финансовую нагрузку на их деятельность.

Сведения о результатах обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности подлежат внесению в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц. Эти сведения вносятся самим заказчиком аудита. Также в реестр вносится следующая информация: сведения об аудиторе; перечня бухгалтерской (финансовой) отчетности, в отношении которой проводился аудит; период, за который была составлена проверенная документация; мнение аудиторской организации о достоверности бухгалтерской отчетности; обстоятельства, которые оказывают или могут оказать существенное влияние на достоверность отчетности.

Если сведения составляют коммерческую тайну, организация может не вносить их в госреестр.

Кроме того, с 2020 года в соответствии с изменениями, внесенными Федеральным законом от 28.11.2018 № 444-ФЗ, ФНС России будет вести государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности (ГИР БО) – это совокупность бухгалтерской отчетности экономических субъектов, обязанных составлять такую отчетность, а также аудиторских заключений о ней в случаях, если отчетность подлежит обязательному аудиту.

Обязательный экземпляр годовой бухгалтерской (финансовой)

отчетности сдается в налоговый орган по месту нахождения экономического субъекта не позднее трех месяцев после окончания отчетного года (пп. 5 п. 1 ст. 23 НК РФ. От представления обязательного экземпляра отчетности в ФНС России освобождаются: организации государственного сектора; Центральный банк Российской Федерации; религиозные организации; организации, представляющие бухгалтерскую (финансовую) отчетность в Центральный банк Российской Федерации; организации, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность которых содержит сведения, отнесенные к государственной тайне в соответствии с законодательством Российской Федерации; организации в случаях, установленных Правительством Российской Федерации.

В ГИР БО не представляется последняя бухгалтерская (финансовая) отчетность реорганизуемого или ликвидируемого юридического лица.

С 1 января 2020 года упраздняется требование представлять бухгалтерскую отчетность в орган статистики.

Бухгалтерский баланс дополнен новой строкой, где необходимо будет указывать подлежит ли организация обязательному аудиту. ДА – если подлежит обязательному аудиту, НЕТ – если не подлежит обязательному аудиту.

Аудиторское заключение предоставляется в виде электронного документа в формате, утв. приказом ФНС России от 13.11.2019 № ММВ-7-1/570@, вместе с бухгалтерской отчетностью либо в течение 10 рабочих дней со дня, следующего за датой аудиторского заключения, но не позднее 31 декабря года, следующего за отчетным (п. 5 ст. 18 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ). Российское законодательство не содержит мер ответственности за непроведение обязательного аудита для организаций, бухгалтерская отчетность которых подлежит обязательному аудиту.

Но, согласно изменениям, внесенным в Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ и ст. 23 НК РФ, с отчетности за 2019 год в бухгалтерской отчетности организации должны указывать, подлежат ли они обязательному аудиту. Кроме того, аудиторское заключение представляется в налоговый орган.

За непредставление годовой бухгалтерской отчетности в налоговые органы организации несут ответственность по п. 1 ст. 126 НК РФ. Согласно данной норме, непредставление в установленный срок документов, необходимых для налогового контроля, влечет взыскание штрафа в размере 200 рублей за каждый непредставленный документ.

А на основании ст. 15.11 КоАП РФ за отсутствие аудиторского заключения налоговый орган может привлечь к административной ответственности должностное лицо, ответственное за его подачу.

Сумма штрафа составляет от 5000 до 10 000 рублей. При повторном нарушении штраф составит от 10 000 до 20 000 рублей или последует дисквалификация на срок от одного года до двух лет.

В настоящее время арбитражные суды сходятся во мнении, что налоговики не вправе штрафовать организации, подлежащие обязательному аудиту, за непредставление в составе налоговой отчетности аудиторских заключений. При этом штрафы за непредставление аудиторских заключений возможны только по статье 15.11 КоАП РФ, предусматривающей меры ответственности за грубые нарушения требований к бухгалтерскому учету. Штрафовать же за отсутствие/непредставление аудиторского заключения по статье 126 НК РФ за непредставление документов, необходимых для осуществления налогового контроля налоговики не могут (постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 24.03.2016 № А55-24924/2015).

На сайте Минфина России размещены Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций, подготовленные Департаментом регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности в целях повышения качества аудита бухгалтерской отчетности. Документ подготовлен по результатам обобщения практики применения законодательства Российской Федерации об аудиторской деятельности и бухгалтерском учете (в том числе практики осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций Федеральным казначейством), не является нормативным правовым актом и имеет исключительно информационный характер.

В Рекомендациях Департамент обращает внимание аудиторов на ряд положений и требований, выполнение которых обязательно при осуществлении аудиторских процедур:

1. Осуществление аудиторских процедур: применимые стандарты аудиторской деятельности; независимость аудиторской организации; профессиональная этика; деловая (профессиональная) репутация аудиторской организации, аудитора; внутренний контроль качества работы; бухгалтерская отчетность, прилагаемая к аудиторскому заключению; представление аудиторского заключения; составление аудиторской документации в виде электронных документов; место хранения документов, образующихся при осуществлении аудиторской деятельности.

2. Отдельные вопросы составления бухгалтерской отчетности: применимые федеральные стандарты бухгалтерского учета; информация о налоге на прибыль в отчете о финансовых результатах; представление обязательного экземпляра бухгалтерской от-

четности в электронном виде; применение упрощенных способов ведения бухгалтерского учета; составление консолидированной финансовой отчетности.

3. Отдельные вопросы составления бухгалтерской отчетности кредитными организациями: применимые правила бухгалтерского учета; изменения в Плане счетов бухгалтерского учета; применение положений МСФО (IFRS) 9; кредитование застройщиков; производные финансовые инструменты.

В конце прошлого года, как в общих чертах уже сообщалось, обновлены правила независимости аудиторов и аудиторских организаций. Отметим, что это – не корректировка прежних правил, это принятие абсолютно нового свода правил в полном объеме. Он числится как одобренный Советом по аудиторской деятельности 19 декабря 2019 года. Новые правила вступили в силу 1 марта 2020 г.

Следует отметить, что аудиторское заключение является официальным документ, предназначенный для пользователей бухгалтерской отчетности аудируемых организаций, содержащим выраженное в установленной форме мнение аудитора о достоверности бухгалтерской отчетности проверяемой (аудируемой) организации. Кроме того, аудиторское заключение не является документом, служащим основаниями для исчисления и уплаты налогов, сборов, а также документом, подтверждающим правильность исчисления и своевременность уплаты налогов и сборов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева О.В.* Процедура и этапы формирования показателей бухгалтерской отчетности. В сборнике: Сборник научных статей по бухгалтерскому учету, экономическому анализу и аудиту, посвященных юбилею заслуженного профессора ННГУ им. Н.И. Лобачевского, доктора экономических наук Е.А. Мизиковского Под редакцией И.Е. Мизиковского, Э.С. Дружиловской, А.А. Баженова. Нижний Новгород, 2018. С. 108–112.

2. *Елисеева* О.В. Бухгалтерская отчетность как завершающий этап учетного процесса и ее информационные возможности // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 9-2. С. 30–35.

3. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Об аудиторской деятельности».

4. Значение финансовой отчетности при оценке бизнеса предприятия // Елисеева О.В., Бушева А.Ю. В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 239–242.

УДК 338. 49

ИССЛЕДОВАНИЕ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Марина Эдуардовна Апраксина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: marinaapraxina@yandex.ru

RESEARCH OF THE ORGANIZATION'S CASH FLOW

Marina Eduardovna Apraksina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются теоретические аспекты исследования денежных потоков организации. В настоящее время, важно знать как недостаток или избыток денежных потоков влияют на деятельность организации. Реализация методики анализа движения денежных средств и эквивалентов имеет определенную последовательность. Часть возможного дохода от недоиспользования денежных средств в деятельности организации, замедляется оборачиваемость капитала в результате простоя денежных средств.

Ключевые слова: денежные средства, денежные эквиваленты, денежные потоки, недостаток, избыток, анализ, динамика.

The article discusses the theoretical aspects of studying the organization's cash flows. Currently, it is important to know how the lack or excess of cash flows affect the organization's activities. The implementation of the methodology for analyzing cash and cash equivalents has a certain sequence. Part of the possible income from underutilization of funds in the organization's activities, capital turnover slows down as a result of idle funds.

Keywords: cash, cash equivalents, cash flows, deficit, surplus, analysis, dynamics.

Основным условием осуществления нормальной жизнедеятельности организации является обеспеченность оптимальным объемом денежных средств. Денежные средства - это наиболее ликвидная часть активов организации, представляющая собой наличность в российской и иностранной валюте для осуществления расчетов; легко реализуемые ценные бумаги, а также платежные и денежные документы.

Недостаток денежных средств может оказать серьезное негативное влияние на деятельность организации, результатом может стать неплатежеспособность, снижение ликвидности, убыточность и даже прекращение функционирования организации в качестве

© Апраксина М.Э., 2020

хозяйствующего субъекта рынка. Избыток денежных средств также может иметь отрицательные последствия для организации, так как избыточная денежная масса, не вовлеченная в производственно-коммерческий оборот, не приносит дохода. Кроме того, на реальную стоимость денег влияют инфляционные процессы, обесценивая их во времени. Система управления рисками при формировании денежных ресурсов станет основной концепцией механизма создания экономической безопасности [1, с. 218].

Для принятия оптимальных управленческих решений, связанных с движением денежных средств, для достижения наилучшего эффекта хозяйственной деятельности руководству организации нужна постоянная осведомленность о состоянии денежных средств. Следовательно, необходимы систематический детальный анализ и оценка денежных потоков организации.

Денежный поток это движение денежных средств определенного направления или вида деятельности. Анализируются денежные потоки по отдельным договорам, в целом по организации и по видам деятельности, с целью изучения их динамики, возможностей внутреннего финансирования.

Информационной базой аналитического исследования служит отчет о движении денежных средств. Отчет содержит сведения об остатках денежных средств на отчетную дату, их положительных и отрицательных потоках в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации, а также чистые денежные потоки по видам деятельности.

На практике используют два общеизвестных метода анализа движения денежных потоков: прямой и косвенный. Суть прямого метода состоит в том, чтобы определить все входящие денежные потоки (приток денег) по трем направлениям деятельности организации и исходящие денежные потоки (отток капитала) по статьям затрат.

На примере ООО ТД «ГроссЛайт», используя методику прямого метода, проанализируем все денежные потоки (приток и отток) за 2017-2018 гг. Данные приведем в табл. 1.

Таблица 1

Анализ денежных потоков ООО ТД «ГроссЛайт» по прямому методу

Виды и статьи денежных потоков	Сумма, руб.		Отклонение (+, –)	Темп роста,%
	2018 г.	2017 г.		
Поступления от текущей деятельности	1 075 274	411 636	663 638	в 2,6 р
– арендные платежи	414 834	409 181	5 653	101,4
– прочие платежи	660 440	2455	657 985	в 269 р

Окончание табл. 1

Виды и статьи денежных потоков	Сумма, руб.		Отклонение (+, –)	Темп роста,%
	2018 г.	2017 г.		
Платежи по текущей деятельности	4 345 812	5 998 731	–1 652 919	72,4
– поставщикам за товары, работы и услуги	992 103	107 767	882 336	в 9,2 р.
– заработная плата	356 325	202 618	153 707	175,9
– проценты по долгосрочным кредитам	1 087 000	4 313 100	–3 226 100	25,2
– налоговые платежи	1 732 214	1 333 194	399 020	130,0
– прочие платежи	178 170	42 052	136 118	в 4,2 р
Итоговое сальдо	**–3 270 538**	**–5 587 095**	**–2 316 557**	**58,5**
Поступления от инвестиционной деятельности	117 005 954	98 522 469	18 483 485	118,8
– от возвращенного займа	79 334 459	53 529 030	25 805 429	148,2
– от процентов по предоставленным займам	37 671 495	44 993 439	–7 321 944	83,7
Платежи по инвестиционной деятельности	79 922 530	79 163 245	759 285	100,9
– займы другим организациям	19 922 530	79 163 245	–59 240 718	25,2
– вклад в имущество другой организации	60 000 000	–	60 000 000	х
Итоговое сальдо	**37 083 424**	**19 359 224**	**17 724 200**	**191,6**
Поступления от финансовой деятельности	–	45 462 020	–45 462 020	х
– выпуск долговых ценных бумаг	–	45 462 020	–45 462 020	х
Платежи по финансовой деятельности	33 811 004	59 234 340	25 423 339	в 5,7 р
– дивидендные выплаты учредителям	13 808 734	29 234 340	15 425 606	47,2
– погашение долговых ценных бумаг	20 000 000	30 000 000	10 000 000	66,7
– прочие платежи	2 270	-	2 270	х
Итоговое сальдо	**3 3811 004**	**13 772 320**	**20 038 684**	**в 2,5 р**
Чистый денежный поток	1882	1 922	–74	97,9

Прямой метод заключается в отслеживании движения выручки

ООО ТД «ГроссЛайт» за период по бухгалтерским счетам путем сравнения данных за два и более отчетных периода. По результатам анализа следует:

– за год увеличились поступления по текущей деятельности почти в 2,5 раза, причем не от основной производственной деятельности, а за счет сдачи имущества в аренду и прочих платежей;

– в 9 раз увеличились выплаты поставщикам и в 3 раза работникам ООО ТД «ГроссЛайт», однако за счет существенного снижения расходов по выплате процентов по взятым кредитам и займам общая величина выплат по текущей деятельности тоже снизилась;

– по текущей деятельности денежный поток отрицательный, а это значит, что ООО ТД «ГроссЛайт» больше тратит, чем получает извне. Хотя следует указать, что отток капитала уменьшился на 2 316 тыс. рублей за 2018 год;

– основные поступления связаны с инвестиционной деятельностью и уходу от производственной деятельности. В 2018 году ООО ТД «ГроссЛайт» увеличила приток денежных средств на 18 483 тыс. рублей за счет возврата выданных ранее займов другим организациям. В связи с этим уменьшился размер поступлений в виде процентов по займам – сократилась величина долговых обязательств дебиторов;

– теперь ООО ТД «ГроссЛайт» решило сократить выдачу займов сторонним организациям, и вместо этого решила попробовать новый вид инвестиций – вложилась в капитал другой организации. Поступление дохода ожидается в следующем отчетном периоде;

– в 2018 году ООО ТД «ГроссЛайт» полностью отошло от финансовой деятельности – поступления составили 0 рублей, однако расходы по этому направлению не исчезли: только на уплату дивидендов своим собственникам ООО ТД «ГроссЛайт» потратила 13 808 тыс. рублей. Выплаты сократились по сравнению с прошлым периодом за счет сокращения текущих и финансовых поступлений;

– по финансовой деятельности также наблюдается отток капитала, который хотя и сократился, но все-таки представляет собой значительную величину;

– весь приток капитала наблюдается исключительно от инвестиционной деятельности ООО ТД «ГросЛайт». Чистый денежный поток представляет собой положительную, хотя и очень незначительную величину. Наблюдается небольшой рост чистого денежного потока.

Косвенный метод реже используется, хотя в аналитическом плане он предпочтительнее прямого. Косвенный метод заключает-

ся в корректировке полученной прибыли за счет выявления операций, связанных с движением денежных средств.

Проанализируем движение денежных средств ООО ТД «ГроссЛайт» косвенным методом – данные представлены в табл. 2.

Таблица 2

Анализ денежных потоков ООО ТД «ГроссЛайт» по косвенному методу

№ п/п	Показатели	Сумма, тыс. руб.
1	*Текущая деятельность*	
	Амортизация основных средств	33 433
	Финансовые вложения	–8 462 758
	Чистая прибыль	–6 560 567
	Изменение дебиторской задолженности	4 144 611
	Изменение кредиторской задолженности	7 574 743
	Денежный поток от текущих операций	–3 270 538
2	*Инвестиционная деятельность*	
	Поступило	11 7005 954
	Расход капитала	–79 922 530
	Денежный инвестиционный поток	37 083 424
3	Финансовая деятельность	
	Дивиденды и прочие платежи	–33 811 004
	Результат финансовой деятельности	–33 811 004
	Чистый денежный поток	1 882

По итогам косвенного анализа видно, что приток денежных средств происходит исключительно от инвестиций ООО ТД «ГроссЛайт» и покрывает не только отток капитала от инвестиционной деятельности, но также и от текущей и финансовой деятельности. ООО ТД полностью прекратила заниматься финансовой деятельностью, поступления от производства также отсутствуют.

Для составления отчета о движении денежных средств косвенным способом можно воспользоваться методикой, изложенной в МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств», где наиболее полно изложена вся технология. Однако стандарт предъявляет весьма высокие требования к исходным данным. Помимо полного комплекта финансовой отчетности потребуется большой объем дополнительной информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В.* Экономическая безопасность как основа функционирования хозяйствующего субъекта // Проблемы развития социально-экономических си-

стем Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 216–220.

2. Методические подходы к анализу финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// www. jurnal.org (дата обращения 27.03.2020).

3. Обзор и анализ действующих методик анализа финансового состояния. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www. economics.studio (дата обращения 14.03.2020).

4. https://www.fd.ru (дата обращения 25.03.2020).

УДК 336.025

БЕЗОПАСНАЯ ДОЛЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НДС

Ксения Ивановна Богдашкина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: bogdashkina1963@mail.ru

SAFE THE SHARE OF TAX DEDUCTIONS UNDER THE VAT

Ksenia Ivanovna Bogdashina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются аспекты расчета налогового вычета по НДС. В настоящее время, важно знать по каким критериям выбирают организации для налоговых проверок. Налоговики оперируют двумя параметрами доли вычетов. От величины доли вычетов будет зависеть решение налоговой службы проводить проверку или нет.

К л ю ч е в ы е с л о в а: налог, налог на добавленную стоимость, доля, налоговый вычет, налоговая проверка.

The article discusses aspects of calculating the VAT tax deduction. Currently, it is important to know what criteria organizations are selected for tax audits. Tax authorities operate with two parameters for the share of deductions. The size of the share of deductions will depend on the decision of the tax service to conduct an audit or not.

K e y w o r d s: tax, value added tax, share, tax deduction, tax audit.

Вычеты по НДС регулирует статья 171 Налогового Кодекса Российской Федерации. В соответствии с п. 5 ст. 171 главы 21 «Налог на добавленную стоимость» Налогового кодекса Российской Федерации вычетам подлежат суммы налога на добавленную

© Богдашкина К.И., 2020

стоимость, предъявленные продавцом покупателю и уплаченные продавцом в бюджет при реализации товаров, в случае возврата этих товаров (в том числе в течение действия гарантийного срока) продавцу или отказа от них. Вычеты уменьшают налоговую нагрузку предприятия.

Вычетам подлежат суммы налога, которые предъявлены покупателю товаров (работ, услуг), имущественных прав в отношении:

– товаров (работ, услуг), имущественных прав, приобретаемых для осуществления операций, облагаемых НДС;

– товаров (работ, услуг), для дальнейшей их перепродажи.

Иными словами, вычет – это входной НДС, который поступил от поставщика. Суть налогового вычета состоит в том, чтобы не платить НДС два раза – один раз в бюджет, а второй раз поставщику.

Принять к вычету «входной» НДС можно только после того, когда товары (работы, услуги) приняты к учету и имеются соответствующие первичные документы и счет-фактура.

Для применения вычетов необходимо иметь:

– счета-фактуры (обязательные реквизиты счета-фактуры приведены в ст.169 п.5 Налогового Кодекса Российской Федерации);

– первичные документы, подтверждающие принятие товаров (работ услуг) к учету.

В отдельных случаях вместо счетов-фактур применяются другие документы, подтверждающие уплату налога.

Есть определенные условия, которые необходимы для применения налогового вычета:

– согласно п.2 ст. 171 НК РФ, НДС по купленным товарам (работам, услугам) можно брать в зачет только в том случае, если они были приобретены для осуществления операций, облагаемых НДС;

– принимать к вычету входной налог разрешено лишь после того, как товары (работы, услуги) будут приняты на учет, таково требование п.1 ст.172 НК РФ;

– исходя из п.1 ст.172 НК РФ, если есть надлежаще оформленный счет-фактура от поставщика и соответствующие первичные документы (накладные, акты выполненных работ и т. д.).

Следует обратить внимание, что перечисленные выше условия являются общими. Это значит, что в некоторых случаях, чтобы принять НДС к вычету, нужно выполнить дополнительные условия, и наоборот, есть случаи, когда условия можно не соблюдать.

ФНС при проведении контрольных мероприятий руководствуется концепцией системы планирования выездных налоговых проверок, как на предстоящий, так и на последующие годы до их очередной актуализации (Приказ ФНС от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@).

Приложением 2 к Приказу является перечень общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков. Отбирая организации для выездной налоговой проверки, ФНС оценивают их деятельность по определенным критериям. Для каждого из них существует пороговое значение. Если показатель компании по этому критерию выходит за пороговое значение, то ее шансы стать кандидатом для выездной проверки увеличиваются. Всего таких критериев более 40, однако, относительно НДС для налоговых органов главный критерий – удельный вес вычетов по НДС.

Доля вычетов НДС — это процентное соотношение, характеризующее сумму, на которую налогоплательщик уменьшает сумму налога.

Доля вычетов рассчитывается следующим образом (схема 1):

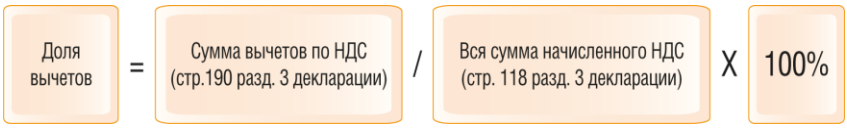


Схема 1

Данные о начисленном НДС и о вычетах для расчета доли берут за четыре квартала. Те, кто применяет нулевую ставку, в расчет включают также данные разд. 4–6 декларации по НДС. У них, как правило, доля вычетов выше.

В налоговом кодексе РФ понятие «безопасной» доли вычетов НДС отсутствует. Под «безопасной» долей вычетов обычно понимают величину, превышение которой привлечет к налогоплательщику внимание налоговых органов. При этом ее размер официально прямо нигде не назван. Есть две основные величины, которыми оперирует ФНС России. Так, считается «безопасной»:

– доля вычетов за четыре квартала менее 89 % от НДС, начисленного за этот же период;

– доля вычетов, которая не превышает среднюю долю вычетов по региону. Этот показатель встречается в опубликованных комментариях представителей ФНС России.

Если доля вычетов у налогоплательщика равна или превышает 89 %, его могут включить в план выездных проверок.

Среднюю долю вычетов по своему региону можно определить по данным отчета 1-НДС в разрезе субъектов РФ, который ФНС России готовит ежеквартально (п. 1.2 Приказа ФНС России от 21.12.2017 N ММВ-7-1/1077@ и Приложение N 16 к данному Приказу). Отчеты публикуются на сайте ФНС России. Методику расчета средней доли вычетов ФНС России не публикует. Согласно

комментариям представителя ФНС России и с учетом правил формирования показателей отчета 1-НДС рекомендуется следующий порядок расчета (п. 3 Методических указаний (Приложение N 2 к Приложению № 16 к Приказу ФНС России от 21.12.2017 № ММВ-7-1/1077@)) (схема 2):

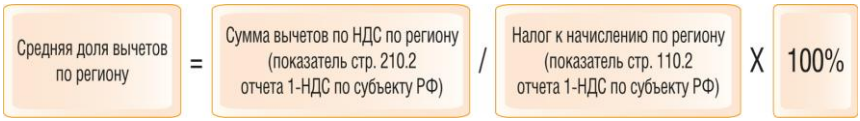


Схема 2

Показатели по регионам могут существенно отличаться от 89 %. В Республике Мордовия средняя доля вычетов по НДС по состоянию на 01.11.2019 составляет 92,53 %.

Доля вычетов в декларации по НДС, превышающая среднее региональное значение, является едва ли не гарантией того, что у организации потребуют пояснения. Некоторые ИФНС в требовании утверждают, что из-за высокой доли вычетов организация занизила НДС к уплате. И настаивают на сдаче уточненной налоговой декларации по НДС, где вычеты не будут превышать среднего уровня по региону, и доплате налога.

Однако, следует принять во внимание тот факт, что даже если доля вычетов у налогоплательщика находится в пределах так называемых «безопасных» значений, это не означает, что налоговые органы не включат его в план выездных проверок, так как доля вычетов - лишь один из критериев налоговых рисков (разделы 3 и 4 Концепции системы планирования выездных налоговых проверок и Общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков, утвержденные Приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@).

Налоговые органы оценивают деятельность налогоплательщика комплексно, учитывая не только долю вычетов, но и (разд. 3, 4 Концепции системы планирования выездных налоговых проверок):

– существенные отклонения от средних показателей финансово-хозяйственной деятельности по аналогичным налогоплательщикам (в той же отрасли, по тому же региону);

– снижение налоговых платежей на протяжении нескольких периодов;

– рост расходов, опережающий рост доходов, и другие параметры.

Помимо этого, ФНС России внедрила Систему управления рисками «СУР АСК НДС-2». Эта программа автоматически распределяет плательщиков НДС на три группы риска: высокий, средний,

низкий. Группа риска учитывается при планировании и проведении контрольных мероприятий (Письмо ФНС России от 03.06.2016 № ЕД-4-15/9933@).

В будущем планируется синхронизировать СУР АСК НДС-2 с информационными базами ФТС России, Банка России и Росфинмониторинга.

Высокая доля вычетов не является нарушением. Применять вычет – законное право (п. 1 ст. 173 НК РФ). Ограничивать его налоговые органы не могут. Они лишь контролируют, правильно ли налогоплательщик исчислил налог с применением вычета (п. п. 1, 3 ст. 30 НК РФ).

Иногда рекомендуют переносить часть вычетов из периода, в котором «безопасная» доля превышена, на последующие кварталы. Однако не все вычеты вы можете переносить и срок, на который вы можете «отложить» вычет, ограничен. По общему правилу вычет можно использовать в течение трех лет с момента принятия на учет приобретенных (ввезенных) товаров (работ, услуг, имущественных прав) (п. 1.1 ст. 172 НК РФ). Но есть и исключения. Например, нельзя произвольно выбирать момент для вычета по большинству операций, облагаемых по нулевой ставке (п. 3 ст. 172 НК РФ). Сроки заявления некоторых других вычетов также ограничены определенными временными рамками (п. п. 4 – 11 ст. 172 НК РФ).

В случае если процент вычитаемой суммы из исчисленного НДС превысит нормативный показатель, инспекция направит требование о предоставлении пояснений. Также, налоговые органы вправе вызывать налогоплательщика для дачи пояснений, направив об этом письменное уведомление. А если такая ситуация будет продолжаться длительное время, то компания может быть включена в план выездных проверок, но следует помнить, что доля вычетов – не единственный критерий, на который ориентируются налоговые органы при оценке вашей деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс РФ, ст. 171, 172, 173 главы 21 «Налог на добавленную стоимость».

2. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».

УДК 336.227.8

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЛИБЕРИЗАЦИЯ В ЧАСТИ РЕПАТРИАЦИИ

Ксения Ивановна Богдашкина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: bogdashkina1963@mail.ru

CURRENCY CONTROL IN THE RUSSIAN FEDERATION: LIBERALIZATION IN TERMS OF REPATRIATION

Ksenia Ivanovna Bogdashina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются актуальные вопросы либерализации в области валютного контроля. Даны определения важных понятий валютного законодательства: либеризация и репатриация. От суммы внешнеторговых договоров зависит выполнение резидентами обязательств. С 2020 года изменены требования о репатриации валютной выручки по некоторым видам внешнеторговых контрактов. Установлены дополнительные условия исполнения резидентами обязанности по репатриации валютной выручки при осуществлении внешнеторговой деятельности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: валютный контроль, репатриация, резидент, нерезидент, валютная выручка.

The article deals with topical issues of liberalization in the field of currency control. Definitions of important concepts of currency legislation are given: liberalization and repatriation. The amount of foreign trade agreements depends on the fulfillment of obligations by residents. Starting from 2020, the requirements for the repatriation of foreign exchange earnings for certain types of foreign trade contracts have been changed. Additional conditions have been set for residents to fulfill their obligation to repatriate foreign currency earnings when carrying out foreign trade activities.

K e y w o r d s: exchange control, repatriation, resident, non-resident, foreign currency earnings.

Валютным законодательством очерчен круг валютных операций и установлены правила их совершения. Органы и агенты валютного контроля, Правительство РФ следят за соблюдением валютного законодательства участниками валютных операций. В частности, когда вам необходимо провести платеж в иностранной валюте, уполномоченный банк выполняет функции агента валютного контроля. За выполнение этих функций он взимает с вас плату.

Репатриация валютной выручки – это требование по зачислению на счета в уполномоченных банках валютной выручки, которую резидент получил в результате внешнеторговой сделки, либо

© Богдашкина К.И., 2020

требование по возврату авансового платежа в случае не поставки товара/услуги нерезидентом в сроки, предусмотренные контрактом. Простыми словами это в прямом смысле слова возвращение денежных средств на родину.

Заключив внешнеторговое соглашение, резидент должен известить уполномоченный банк о предельных сроках сделки, в которых указывается, когда на счет резидента должны поступить денежные средства от иностранного контрагента и когда нерезиденту будут переданы товары, выполнены работы или оказаны услуги.

Если общая сумма внешнеторгового контракта равна или превышает 6 млн. рублей по экспорту или 3 млн. рублей по импорту, его необходимо поставить на учет в уполномоченном банке. Если сумма контракта определена в иностранной валюте, то для того, чтобы определить необходимо ли его ставить на учет, нужно пересчитать сумму контракта в рубли по курсу ЦБ на день заключения контракта.

После поступления валютной выручки на счет резидента, он должен предоставить сведения о валютной операции в уполномоченный банк. Если контрагент не выполнил свои обязательства по репатриации, резидент должен обеспечить поступление на свой банковский счет страховых выплат риска репатриации по договору страхования. Только в таком случае обязательство по репатриации будут считаться выполненными резидентами.

С 2020г. произошли изменения в валютном законодательстве. Расширены полномочия органов и агентов валютного контроля в части права запрашивать документы и информацию. Органы и агенты валютного контроля, и их должностные лица в пределах своей компетенции и в соответствии с законодательством РФ имеют право запрашивать и получать документы и информацию, которые связаны с проведением валютных операций.

Перечень документов, которые органы и агенты валютного контроля могут запросить установлен статьей 23 Закона № 173-ФЗ. Так, данный закон в п. 21 ч.4 ст. 23 дополнен тем, что с 01.01.2020г. органы и агенты валютного контроля имеют право запрашивать документы, подтверждающие исполнение или прекращение обязательств нерезидентов по внешнеторговым договорам (контрактам), заключенным между резидентами и нерезидентами.

При осуществлении внешнеторговой деятельности и (или) при предоставлении резидентами иностранной валюты или валюты РФ в виде займов нерезидентам резиденты должны получить на свои счета в уполномоченных банках. С 01.01.2020 Федеральным законом от 02.08.2019 №265-ФЗ изменены требования о репатриации валютной выручки по некоторым видам внешнеторговых контрактов, а именно, отменяется требование по контрактам:

1) предусматривающим передачу резидентами нерезидентам товаров (далее – контракты на экспорт товаров), выполнение для нерезидентов работ/оказание услуг/передачу информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них (далее – контракты на экспорт услуг);

2) сумма обязательств, которых определена в валюте Российской Федерации и условиями, которых предусмотрена оплата в валюте Российской Федерации

В свою очередь, если предметом указанных контрактов являются поставляемые нерезиденту отдельные виды минеральных и сырьевых продуктов, включая некоторые виды углеводородов и продуктов черной и цветной металлургии, то предусмотрено поэтапное повышение лимита денежных средств, которые могут не зачисляться на счета в уполномоченных банках.

В связи с вступлением в силу с 1 января 2020 года Федерального закона от 02.08.2019г. №265-ФЗ в части либерализации ограничений на совершение валютных операций Банк России, ФТС России, ФНС России как органы валютного контроля подписали совместное письмо о следующем.

Одновременно пунктом 6 статьи 1 Федерального закона №265-ФЗ для резидентов устанавливается обязанность обеспечить надлежащее исполнение или прекращение обязательств по внешнеторговым договорам (контрактам), в отношении которых не применяется требование пункта 1 части 1 статьи 19 Федерального закона №173-ФЗ, путем получения от нерезидентов денежных средств, причитающихся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов), в том числе на свои счета, открытые в

банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, или иными способами, разрешенными законодательством Российской Федерации.

Также с 27.10.2019 в законную силу вступили изменения, внесенные в статьи 19 и 23 Федерального закона от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» Федеральным законом от 16.10.2019 №341-ФЗ.

Установлены дополнительные условия исполнения резидентами обязанности по репатриации валютной выручки при осуществлении внешнеторговой деятельности.

Согласно изменениям, резидент признается исполнившим обязанность по репатриации валютной выручки, если он обеспечил в сроки, предусмотренные внешнеторговым договором или договором займа, получение на банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты РФ, причитающейся в соответствии с условиями таких договоров (или возврат денежных средств, уплаченных нерезидентам за не ввезенные в РФ товары), за вычетом сумм комиссионного вознаграждения, уплаченных банкам-корреспондентам за осуществление операций по переводу денежных средств.

Резидент, являющийся получателем средств в соответствии с условиями переводного (трансферабельного) аккредитива, при осуществлении расчетов в рамках заключенного с нерезидентом внешнеторгового договора признается исполнившим эту обязанность в случае, если он обеспечил зачисление экспортной выручки на свой счет или на счета вторых получателей средств в уполномоченном банке в соответствии с условиями и в срок, предусмотренный внешнеторговым договором.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 16.10.2019г. №341-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле в части осуществления валютных операций между резидентами и нерезидентами с использованием переводных (трансферабельных) аккредитивов».

2. Федеральный закон от 02.08.2019 №265-ФЗ (ред. от 02.12.2019) «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в части либерализации ограничений на совершение валютных операций резидентами с использованием счетов (вкладов), открытых в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, и репатриации денежных средств».

3. Федеральный закон от 02.12.2019 №398-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» и Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в части либерализации ограничений на совершение валютных операций резидентами с использованием счетов (вкладов), открытых в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, и репатриации денежных средств».

УДК 657.6

ПРИНЦИПЫ РАСКРЫТИЯ ОТЧЕТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВО ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Елена Владимировна Борисова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: elena1979bor@gmail.com

PRINCIPLES OF DISCLOSURE OF ACCOUNTING INDICATORS IN INTERNAL AND EXTERNAL REPORTING FOR USERS OF ACCOUNTING REPORTS

Elena Vladimirovna Borisova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматриваются принципы формирования показателей внутренней и внешней отчетности компаний. Автором отмечается, что все показатели бухгалтерской отчетности представляют определенный интерес для внутренних и внешних пользователей. Как источник информации бухгалтерская отчетность способствует планированию и прогнозированию на будущее.

Ключевые слова: внутренняя отчетность, внешняя отчетность, отчетные показатели, бухгалтерский учет.

This article discusses the principles of forming indicators of internal and external reporting of companies. The author notes that all indicators of accounting statements are of particular interest to internal and external users. As a source of information, accounting reports contribute to planning and forecasting for the future.

Keywords: internal reporting, external reporting, reporting indicators, accounting.

В настоящее время, в условиях быстроменяющихся экономических ситуаций в экономике страны, деятельность каждого коммерческого предприятия является предметом внимания многих заинтересованных в результатах его функционирования участников. Одни пользователи заинтересованы в результатах работы экономического субъекта, чтобы сохранить рабочее место (сотрудники), другие, чтобы получить дивиденды (учредители), третьи, чтобы выяснить стоит ли сотрудничать с этим предприятием, насколько оно стабильно и платежеспособно (инвесторы, кредиторы, поставщики, покупатели и др.), а еще есть социальные объекты, ко-

© Борисова Е.В., 2020

торые желают заполучить стабильно развивающееся предприятие в качестве спонсора. Для этого каждый из них должен располагать достоверной и объективной информацией [1].

Экономическая деятельность любого коммерческого предприятия находит свое отражение во внутренней и внешней отчетности. Главным условием формирования показателей внутренних и внешних отчетов является информативность заинтересованных пользователей в результатах работы предприятия.

При этом следует отметить, что внутренняя отчетность представляет собой коммерческую тайну и может быть предоставлена только управленческому персоналу данного предприятия. Внешняя отчетность напротив, доступна для всех заинтересованных пользователей, является открытой и публичной.

Как внутренняя, так и внешняя отчетность формируются по определенным принципам и требованиям, чтобы обеспечить информативность и аналитичность показателей для заинтересованных пользователей.

Бухгалтерская отчетность является одним из главных источников информации об условиях и результатах деятельности организации, которая доступна разным группам пользователей. Эту функцию, в полной мере она может выполнить лишь в том случае, если отвечает основным качественным критериям: достоверности, полноте, существенности, нейтральности [2].

Внутренняя отчетность включает в себя различные отчеты структурных подразделений, показатели которых обобщаются и выражаются в виде внутренней финансовой отчетности. В большинстве коммерческих предприятий внутренняя финансовая отчетность включает в себя три отчета:

– внутренний бухгалтерский баланс. В нем отражается реальная стоимость активов и пассивов на дату формирования внутренней отчетности;

– отчет о доходах и расходах. В данном отчете подробно раскрывается порядок формирования финансового результата и непосредственно финансовый результат на отчетную дату;

– отчет о движении денежных средств. В данном отчете прослеживается движение денежных средств по всем направлениям на момент формирования внутренней отчетности.

При формировании показателей внутренней отчетности должны соблюдаться следующие принципы:

1. Целесообразность, то есть показатели внутренней отчетности должны соответствовать цели, для которой формировался отчет.

2. Оперативность и своевременность, любая информация, необходимая управленческому персоналу, должна быть оперативно сформирована и своевременно предоставлена.

3. Объективность, то есть при формировании внутренней отчетности не должно быть личной заинтересованности исполнителя. В отчете должны быть представлены только голые цифры и проверенная информация, без какой-либо интерпретации.

4. Краткость, отчетность должна быть удобна для анализа, не должна содержать излишней информации, которая может ввести в заблуждение. Отчет не должен добавлять проблем, его задача – быстро ответить на поставленные вопросы.

5. Выгодность, то есть внутренняя отчетность и затраты на ее формирование должны быть сопоставимы с финансовым эффектом от них.

6. Гибкость. Должна быть возможность добавить или убрать какие-то показатели и не терять при этом скорости и точности составления отчета.

7. Понятность и наглядность. Отчет должен быть оформлен так, чтобы основные выводы из него можно было сделать быстро. Выделение ключевых показателей, никаких лишних данных, четкость изложения – характеристики хорошего отчета. Можно сказать, что этот документ нужно оформлять красиво.

8. Адресность. Составление внутренней отчетности – серьезный момент, потому что в большинстве случаев указанные данные конфиденциальны. Поэтому отчет адресуется конкретному человеку, который сам принимает решение, какую его часть обнародовать. Рекомендуется показывать часть цифр команде для наглядности работы людей и большего доверия с их стороны.

Внутренняя отчетность формируется специальными отделами, уполномоченными на сбор внутренних отчетов и контроль за их формированием. Аналитики занимаются сопоставлением всех финансовых данных, денежных потоков предприятия, прогнозами на будущее.

Следует отметить, внутренняя отчетность для управленческого персонала представляет прямое руководство к принятию решений. Цифры наглядно показывают, куда уходит прибыль и рентабелен ли ваш бизнес в конкретный отрезок времени. Нет никакой интерпретации, кроме четких данных, которые помогают быстро принять нужное решение.

Отчеты руководству предоставляют все отделы предприятия. Это помогает следить за каждым элементом отдельно и за компанией в целом.

Внутренняя управленческая отчетность делится на:

1. Комплексные итоговые отчеты. Включает данные за установленный период (квартал, год) о том, с помощью каких ресурсов были реализованы планы. Составляются регулярно и содержат

информацию о доходах и расходах всех отделов, рентабельность и другие финансовые показатели.

2. Тематические отчеты. Предоставляются в случае возникновения отклонений в каких-то из основных для работы компании показателях: снижение рентабельности, рост заказов на какой-то непопулярный товар.

3. Аналитические отчеты. Эти документы составляются только по требованию руководства и представляют из себя глубокий анализ заданной темы. Так, топ-менеджеру может понадобиться ответ, почему меняется рентабельность, каковы риски инвестиций, анализ конкурентной среды.

Законодательная база при формировании внутренней отчетности отсутствует, т. е. нет общепринятых правил для формирования показателей внутренней отчетности для всех экономических субъектов.

Каждая компания самостоятельно устанавливает параметры, периодичность и критерии отчетов. Форма внутренних отчетов является коммерческой тайной.

Внешняя отчетность формируется по данным бухгалтерского учета и представляет собой бухгалтерскую отчетность. В состав бухгалтерской отчетности входят:

– бухгалтерский баланс;

– отчет о финансовых результатах;

– отчет об изменениях капитала;

– отчет о движении денежных средств;

– пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету об изменениях капитала;

– аудиторское заключение.

Следует отметить, что формирование показателей внешней отчетности строго регламентируется нормативно-правовыми актами, а именно: Федеральным законом №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99).

В связи с внесением изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете» (№ 402-ФЗ от 06.12.2011) с 1 января 2020 года вводится принцип «одного окна»: отменена обязанность представлять отчетность в Росстат, а вся годовая бухгалтерская отчетность представляется в налоговые органы только в виде электронного документа через операторов электронного документооборота.

Вся бухгалтерская отчетность будет размещена в открытом доступе на сайте ФНС России nalog.ru в государственном информационном ресурсе, содержащим данные о годовой бухгалтерской отчетности организаций. Это общедоступный ресурс, и с 1 января 2020 года, начиная с отчетности за 2019 год, его оператором ста-

нет ФНС России. Найти организацию в ресурсе можно будет с помощью гибкого поиска: по названию, ИНН, адресу и другим параметрам.

Отчетность любой организации можно скачать с электронной подписью ФНС России, которая обладает той же юридической значимостью, что и синяя печать. Форматы и порядок представления отчетности, контрольные соотношения, все нормативные документы и ответы на ключевые вопросы будут размещены в открытом доступе.

При формировании показателей внешней отчетности основным источником информации служат данные бухгалтерского учета.

Одним из принципов формирования внешней отчетности является достоверность ее показателей, поэтому перед формированием бухгалтерской отчетности на всех предприятиях в обязательном порядке должна проводиться инвентаризация имущества и обязательств. Поэтому показатели бухгалтерского баланса формируются только после проведения инвентаризаций.

Вторым принципом формирования внешней бухгалтерской отчетности является реформация бухгалтерского баланса. По окончании отчетного года бухгалтер проводит реформацию бухгалтерского баланса. В силу своего смыслового предназначения реформация баланса является последней бухгалтерской операцией, совершаемой в текущем году, т.е. осуществляется закрытие счетов по учету финансовых результатов последним днем года – 31 декабря [3].

Внутренняя и внешняя отчетность предприятия отличаются тем, что показатели внутренней отчетности нужны для управленческого персонала чтобы управлять бизнесом, координировать и планировать дальнейшие действия, а показатели внешней отчетности для всех заинтересованных пользователей и для налоговой инспекции в частности.

Подводя итог вышеизложенному можно сделать вывод о том, что показатели как внутренней так и внешней отчетности должны базироваться на соблюдении главного принципа – это достоверность показателей, поэтому при формировании внутренних и внешних отчетов все работники должны быть предельно внимательны и объективны.

Таким образом, внешняя отчетность служит средством информирования внешних пользователей - заинтересованных юридических и физических лиц о характере деятельности, доходности и имущественном положении компании. В соответствии с международной практикой она обязательно подлежит опубликованию, поэтому ее называют «публичной». Внутренняя отчетность формируется для целей оперативного и общего управления компанией.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева О.В*. Бухгалтерская отчетность как завершающий этап учетного процесса и ее информационные возможности // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 9-2. С. 30–35.

2. *Елисеева О.В.* Процедура и этапы формирования показателей бухгалтерской отчетности. В сборнике: Сборник научных статей по бухгалтерскому учету, экономическому анализу и аудиту, посвященных юбилею заслуженного профессора ННГУ им. Н.И. Лобачевского, доктора экономических наук Е.А. Мизиковского Под редакцией И.Е. Мизиковского, Э.С. Дружиловской, А.А. Баженова. Нижний Новгород, 2018. С. 108–112.

3. *Елисеева О.В*., Бушева А.Ю. Учет финансовых результатов и порядок формирования показателей отчета о финансовых результатах Мордовпотребсоюза. Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 4 (34). С. 22-28.

УДК 332.143

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Екатерина Алексеевна Брейкина, магистрант
Татьяна Валерьевна Булычева, доцент
Татьяна Владимировна Завьялова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: cat0197@yandex.ru, t.v.bulycheva@ruc.su, t.v.zaviyalova@ruc.su

FORMATION OF AN EFFECTIVE PAYABILITY MANAGEMENT SYSTEM AND FINANCIAL STABILITY OF ORGANIZATIO

Ekaterina Alekseevna Breykina, Master's Degree student
Tatyana Valerevna Bulycheva, Associate Professor
Tatyana Vladimirovna Zavyalova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются подходы к показателям эффективной деятельности организации, возможности формирования действенной системы управления такими показателями как, платежеспособность и финансовая устойчивость. Раскрываются возможные меры, которые позволят повысить финансовое состояние, конкурентоспособность и устойчивость организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовая устойчивость, система управления, платежеспособность, финансовое состояние, деятельность, финансово - экономический анализ.

© Брейкина Е.А., Булычева Т.В., Завьялова Т.В., 2020

The article discusses approaches to indicators of the organization's effective activity, the possibility of forming an effective system for managing such indicators as solvency and financial stability. Possible measures are revealed that will improve the financial condition, competitiveness and sustainability of the organization.
K e y w o r d s: financial stability, management system, solvency, financial condition, activity, financial and economic analysis.

Деятельность любой организации направлена на извлечение максимальной прибыли, достижения высоких результатов от своей деятельности. Жесткая конкуренция между фирмами, стремление охватить больший сегмент рынка подталкивает к постоянному повышению эффективности деятельности и производства. Конкурентоспособность является интегрированной характеристикой национальной экономики, фирмы, отдельного товара. Конкурентоспособность фирмы есть следствие конкурентоспособности её продукции, товаров и услуг [5, с. 137]. Необходимо разобрать, с помощью каких факторов предприятие может повысить показатели своей эффективности, отражая результаты своей деятельности и те затраты, с помощью которых они достигаются.

Достижение эффективности деятельности предопределяет ряд взаимосвязанных факторов:

– трудовых (квалификация и знания персонала предприятия);

– материально-технической базы (оборудования, обеспечения средствами труда и производства);

– основных и оборотных фондов;

– уровня издержек производства и реализации продукции, оказываемых услуг;

– наличия резерва и накоплений на дальнейшее развитие и т. д.

Основным условием финансовой устойчивости предприятия является процесс непрерывного осуществления его деятельности [3]. Измерение экономической эффективности предприятия требует ее качественной и количественной оценки, а для правильного определения важнейших направлений ее повышения необходимо сформулировать критерии и показатели эффективности. Во внимание необходимо взять тот факт, что значимость тех или иных показателей зависит от характера (вида) деятельности предприятия и невозможности использования «универсального» показателя. Использование системы расчетных показателей наиболее приемлемо для оценки деятельности эффективности работы.

В целях раскрытия выбранной темы, будем основываться на том, что платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия. Организация, которая финансово устойчива, имеет неоспоримые преимущества перед другими экономическими субъектами того же вида деятельности по привлечению

инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Ко всему прочему, такая организация всегда вовремя перечисляет налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним. [2, с. 115].

Постоянство платежеспособности и финансовой устойчивости экономического субъекта складывается из ряда факторов. Такими факторами являются:

1) достаточный объем наиболее ликвидных активов (денежных средств и финансовых вложений) для покрытия наиболее срочных обязательств предприятия (как правило, это кредиторская задолженность);

2) оптимальный размер производственных запасов. Снижение платежеспособности предприятия за счет лишнего объема запасов и уменьшения высоколиквидных свободных денежных средств;

3) выполнение плана по производству и реализации продукции позволяет получить достаточный объем валовой выручки, которая является основным источником погашения обязательств предприятия;

4) оптимальное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Стремление организаций к такому соотношению дебиторской и кредиторской задолженности, где их показатели будут примерно равны;

5) финансовое благополучие клиентов предприятия. Тщательный выбор контрагентов для ведения своей экономической деятельности;

6)выбор оптимального режима налогообложения, оптимизация налоговых платежей.

Учитывая названные факторы, экономические субъекты должны управлять своими финансами так, чтобы у предприятия был достаточный объем свободных финансовых ресурсов, которые позволяли бы вовремя и в полном объеме оплачивать его повседневные нужды и планировать на определенный период.

Для более полного и точного раскрытия выбранной темы, по формированию эффективной системы управления финансовой устойчивости предприятия, возьмем за анализируемые данные отчетность ООО «Большеберезниковский хлебозавод». Выбранное предприятие является крупнейшим производителем хлебобулочных изделий в Республике Мордовия, все данные бухгалтерской отчетности за 2016–2018 г. представлены в свободном доступе[6].

За анализируемый период 2016–2018 г. баланс предприятия оказался ликвидным лишь в 2018 году, присутствует ограниченное количество собственных средств, количество запасов - минималь-

но, величина чистых активов практически неизменна, формирование внеоборотных активов происходит за счет займов. Полученное значение коэффициента автономии свидетельствует о значительной зависимости от кредиторов по причине недостатка собственного капитала. Отсутствует добавочный и резервный капитал. Денежные потоки имеют тенденцию к снижению. Коэффициент текущей ликвидности в среднем за 3 года = 1,33, что ниже нормы. Коэффициент обеспеченности собственными средствами= –1,93. Коэффициент восстановления платежеспособности больше 1.

Чистые активы организации на 31 декабря 2018 г. намного (в 9 964,5раза) превышают уставный капитал. Это положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того, определив текущее состояние показателя, следует отметить увеличение чистых активов на 9,1% за весь анализируемый период. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.[4, с. 182]

Среди отрицательных показателей финансового положения и результатов деятельности организации можно выделить такие:

– высокая зависимость организации от заемного капитала;

– коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности ниже принятой нормы;

– низкая рентабельность активов;

– значительное падение рентабельности продаж не соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

По проделанному анализу предприятие неплатежеспособно в настоящее время, но есть вероятность улучшения финансового состояния. На основе имеющихся данных попытаемся сформировать эффективную систему управления платежеспособностью и финансовой устойчивостью организацией.

Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости выявил, что за анализируемый период предприятие не является абсолютно платежеспособным, так как оно не может во - время оплачивать свои краткосрочные платежи. Баланс предприятия является неликвидным в текущем периоде. Из четырех условий ликвидности выполнялись только второе и третье. Имеется недостаток абсолютно ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Кроме того, собственных средств меньше, чем внеоборотных активов. Предприятие находится в кризисном (критическом) финансовом состоянии. Запасы не обеспечены собственными средствами и формируются за счет краткосрочных заемных

средств. Внеоборотные активы предприятия финансируются в основном за счет долгосрочных займов и от части собственных источников. Оборотные средства за счет собственных источников не финансируются. Заемные средства значительно превышают собственные средства, что говорит о неоптимальной структуре капитала. [1, с. 325]

Главная уязвимость финансового состояния кроется в структуре его собственного капитала. Он практически полностью сформирован из переоценки внеоборотных активов и нераспределенной прибыли предприятия. Уставный капитал занимает в структуре собственного капитала малую долю, нет резервного и добавочного капиталов. Таким образом, предприятие функционирует исключительно за счет реинвестирования полученной прибыли в производство, такая структура собственного капитала крайне неустойчива.

Учитывая причины, которые способствовали неплатежеспособности и кризисному финансовому состоянию организации, следует определить меры, которые позволят повысить платежеспособность и финансовую устойчивость организации.

1. Прежде всего, для роста показателей финансовой устойчивости нужно повысить величину суммы его собственных оборотных средств, собственный капитал обязательно должен превысить заемный. Для этого необходимо провести следующие мероприятия:

– создать резерв в благоприятные периоды существования для увеличения собственного капитала в неблагоприятные моменты;

– обеспечить рост инвестиций за счет создания благоприятных условий для их осуществления на уровне предприятия;

2. Необходимо пополнить источники формирования запасов и оптимизировать их структуру. Это может получится с помощью:

– увеличения суммы подлинно собственного капитала из-за прироста уставного капитала, и (или) наращивания сумм нераспределенной прибыли;

– разработки компетентного финансового плана развития предприятия.

3. Следует усилить работу по взысканию дебиторской задолженности. Мероприятия, направленные на уменьшение доли дебиторской задолженности должны включать в себя: контроль за соблюдением расчетов с покупателями; расширение круга потребителей; контроль за соблюдением договорных отношений и в случае просрочек, начисления штрафов и процентов; выбор надежных платежеспособных покупателей; применение бонусов в виде скидок при предоплате.

Таким образом, указанные мероприятия помогут организации достичь более высоких финансовых результатов, что позволит ему

улучшить свои основные экономические показатели и упрочить финансовое состояние

4. Провести маркетинговый анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта и формирования на этой основе оптимального ассортимента и структуры производства продукции, возможно даже поиск новых поставщиков и покупателей. Для этого необходимо оценить ассортиментную политику организации, что поможет определить товары, которые долго и тяжело продаются, и наоборот, товары, которые пользуются повышенным спросом. Сравнить аналогичные товары и ассортимент ближайших конкурентов на рынке, и исходя из этого, строить ассортиментную и ценовую политику.

5. Разработать рекламную кампанию для привлечения новых оптовых и розничных покупателей, систему скидок и бонусов для привлечения клиентов.

В текущих условиях предложенные меры по улучшению финансового состояния и восстановления платежеспособности позволят значительно увеличить конкурентоспособность и эффективность деятельности предприятия, достичь более высоких финансовых результатов, улучшить свои основные экономические показатели и финансовое состояние.

Финансовая устойчивость является показателем эффективный работы организации, позволяет проанализировать слабые и сильные стороны деятельности, предотвратить возможные финансовые ошибки, а так же является ключевым показателем для оценки стабильности и значимости данной организации на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аверина, О. И*. Анализ и оценка финансовой устойчивости. М.: Научная библиотека, 2018. 949 с.

2. *Бадалова А.Г*., Пантелеев А.В. Управление рисками деятельности предприятия: учеб. пособие. 3-е изд.-М.: Вузовская книга, 2017. 234 с.

3. *Зотова Е.В.*, Дворецкая Т.В. Оценка финансовых рисков предприятия // Studium. 2017. № 2 (43). С. 5.

4. *Ковалев, В.В*. Анализ баланса, или как понимать баланс [Текст]: учеб.-практ. пособие. 3-е изд. М.: Проспект, 2015. 792 с.

5. *Плеханова Е.А*. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Кооперация в системе общественного воспроизводства: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 9–10 апр. 2013 г.): в 2 ч.; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : Принт-Издат, 2013. Ч. 1. С.137–139.

6. https://www.audit-it.ru/buh_otchet/1304096585_ooo-bolsheberezniковskiy-khlebozavod (Бухгалтерская отчетность и фин. анализ Большеберезниковский хлебозавод за 2011-2018 г.).

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 336.025

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ, КАК ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ДОСТОВЕРНОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Екатерина Алексеевна Брейкина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: cat0197@yandex.ru

ORGANIZATION INTERNAL CONTROL SYSTEM AS THE BASIS FOR PREPARING A TRUSTED ACCOUNTING FINANCIAL REPORTING

Ekaterina Alekseevna Breykina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается важность применения системы внутреннего контроля для обеспечения эффективной экономической деятельности организации, влияние на устойчивость компании. Предлагаются возможные меры, которые позволят повысить выявление недостатков, искажений и мошенничества, а так же дальнейшие возможности по предупреждению и устранению.

К л ю ч е в ы е с л о в а: система управления, внутренний контроль, финансовая устойчивость, экономическая деятельность, финансовая отчетность.

The article discusses the importance of applying an internal control system to ensure the effective economic activity of the organization, the impact on the stability of the company. Possible measures are proposed that will increase the identification of deficiencies, distortions and fraud, as well as further opportunities for prevention and elimination.

K e y w o r d s: management system, internal control, financial stability, economic activity, financial reporting.

Бухгалтерская финансовая отчетность является необходимым условием существования любой организации. Согласно Федеральному закону № 402- ФЗ от 06.12.2011 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020), ст.29, каждый экономический субъект должен обеспечить безопасные условия хранения документов бухгалтерского учета и их защиту от изменений. Однако в практической деятельности возникают трудности с должным обеспечением ведения, и контроля над правильностью и сохранностью данных первичных учетных документов регистров бухгалтерского учета. Поэтому необходимо раскрыть сущность и доказать важность системы

© Брейкина Е.А., 2020

внутреннего контроля, как основополагающей процедуры составления финансовой отчетности.

Бухгалтерская финансовая отчетность представляет собой полный комплект документов, содержащих информацию о финансово хозяйственной деятельности, основанной на данных бухгалтерского, налогового и других видов учета, а так же на основе действующего законодательства, с соблюдением всех норм и требований, а так же учитывая основные принципы учетной политики, пояснительную информацию.

Финансовая отчетность является не только общеобязательной формой ведения учета в организации, предоставляя информацию о финансовом положении, но и показывает и раскрывает информацию для принятия экономических решений. То есть финансовая отчетность является не только законодательно установленной формой отчета перед государственными органами, а показывает результаты управления ресурсами, доверенных руководству компании.

Грамотное управление, учет и ведение ресурсов компании влияют на итоговый финансовый результат прибыльности предприятия. Поэтому так важно грамотно выстроить систему внутреннего контроля организации в целях сохранения имеющихся ресурсов (активов, капитала, обязательств и т. д.), для достоверного отражения в подготовленной отчетности. Финансовой отчетности присущ ряд показателей, представленных на рисунке.

Фундаментальные качественные
характеристики финансовой отчетности

Достоверное предоставление информации должно базироваться на этих принципах, помогая оценивать прошлые, настоящие и будущие события. Данные критерии помогают грамотно разделять информацию, учитывать достоверно, нейтрально, точно и уместно, в полном объеме.

Таким образом, при ведении бухгалтерского учета и при составлении финансовой и налоговой отчетности должны соблюдаться эти принципы, и компания должна стремиться, максимально надежно представлять информацию, содержащуюся отчетах.

Следовательно, современная система внутреннего контроля - это совокупность методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для обеспечения упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности, включая (но не ограничивая) организованный внутри данного экономического субъекта и его силами контроль:

– точности и полноты бухгалтерской документации;

– обеспечения соблюдения правил, своевременности подготовки и составления достоверной бухгалтерской отчетности;

– предотвращения ошибок и мошенничества, защиты информации;

– исполнения приказов и распоряжений, обеспечения соответствия учета принятой учётной политике;

– обеспечения сохранности имущества, активов организации, не только в количественном, а в качественном соотношении.

Цель внутреннего контроля – состоит не только в надзорно – контрольной функции, а в своевременной и рациональной помощи сотрудникам в организации эффективного выполнения свои должностных функции и обязанностей. Осуществление постоянного контроля за расходами и предотвращение нерациональных потерь ресурсов, а также своевременное предупреждение финансовых трудностей возникает главным образом на крупных предприятиях, когда руководство не в состоянии заниматься повседневным контролем. Тогда на помощь с управлением и контролем над финансовой отчетностью организации приходят различные IT-решения, помогающие организовать и автоматизировать работу внутреннего контроля. Информационное обеспечение внутреннего контроля включает в себя внешние и внутренние информационные системы.

Внешние информационные системы представлены: системой законодательных и нормативно-правовых актов РФ и системой международных нормативных документов. В состав внутренней информационной системы входят: система внутренних нормативных и регламентирующих документов; система бухгалтерского учета и отчетности; автоматизированная информационная система; система экономической безопасности; система оценки деятельности экономического субъекта; маркетинговая информационная система и др.

Внутренний контроль должен включает в себя пять основных элементов: контрольная среда, оценка рисков, информационная

система, деятельность по контролю и мониторинг. То есть данные стандарты говорят, на чем должна основываться система внутреннего контроля организации.

Система внутреннего контроля предназначена для снижения рисков в процессе хозяйственной деятельности, при принятии решений и необходима для предоставления достоверной информации в короткие сроки. Применение системы внутреннего контроля предполагает наличие инструментария, позволяющего отслеживать изменения, оптимизированной структуры документооборота. Немало важную роль играет разделение на зоны ответственности, персональная ответственность по разделам внутреннего контроля, заинтересованность работников в сохранении и предоставлении правильной и достоверной информации.

Практические действия руководства экономического субъекта направлены на создание, разработку, установление и поддержание системы внутреннего контроля на своем предприятии. Однако контролирующая система имеет ряд дополнительных задач: 1) позволяет координировать, налаживать и отслеживать деятельность отделов, подразделений фирмы; 2) проводимые целевые контрольные проверки и целевые анализы позволяют выявить резервы производства и определить наиболее эффективные направления развития; 3) служба внутреннего контроля, осуществляя контроль, часто выполняет и консультативную функцию в отношении финансово-бухгалтерских служб филиалов, дочерних компаний, зарубежных подразделений.

Внутренний контроль подразумевает достоверную степень точности данных отчетности, на основании которых строятся выводы о результатах деятельности, финансовом и имущественном положении организации. Система внутреннего контроля, может стать составной частью такого экономического контроля, как внутренний аудит и ревизия, позволяя привести к минимизации риски хозяйственной деятельности.

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.

Система внутреннего контроля, являясь частью современной системы управления организацией, помогает предотвратить и снизить риск искажения финансовой отчетности и предупреждает возможные варианта мошенничества. Искажение может выражаться в арифметической ошибке или описке в учетных записях, ошибочных

действиях, допущенных при сборе и обработке данных, неправильном применении и понимание учетной политики, или упущение фактов, ошибки в применении принципов учета, и их неверная интерпретация. Все это, в той или иной мере, - ошибка, действие без особого умысла и корыстных целей, однако существует и целенаправленное мошенничество. Таким образом, для снижения риска искажения финансовой отчетности и предупреждения ошибок и мошенничества, компании необходимо формировать систему внутреннего контроля. Бухгалтерская финансовая отчетность позволят судить о качестве соблюдения экономических интересов учредителей, делать выводы о перспективах развития организации, служит базой для анализа и расчета экономических показателей.

Таким образом, правильно сформированная система внутреннего контроля над бухгалтерской отчетностью 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. Главная задача системы внутреннего контроля состоит в выявлении ошибок на первоначальных этапах, а так же принятие всевозможные меры для предотвращения их дальнейшего появления, а так же исправления имеющихся. Для этого должен быть разработан комплекс организационных мер по работе с документами, а так же универсальный способ для проверки и контроля. Именно контроль различных областей деятельности позволяет правильно оценить ситуацию, в которой находится компания, и найти верные управленческие механизмы предотвратить возможные негативные моменты в кротчайшие сроки. Главенствующую роль занимает система внутреннего контроля организации над бухгалтерской (финансовой) отчетностью, без которой невозможно представить деятельность современных компаний в настоящее время.

Следует отметить, что усиление прозрачности отчетности в организациях также будет способствовать разрушению барьеров между национальными и международными стандартами форм отчетности. Обеспечение понятности и открытости бухгалтерской отчетности могут заинтересовать не только отечественных, но и иностранных инвесторов. При этом использование МСФО в качестве основы для разработки нормативных актов по бухгалтерскому учету, для определённых условий рыночной экономики, будет отвечать требованиям Программы социального и экономического развития РФ.

Таким образом, в настоящее время основным направлением

развитиями бухгалтерского учета является глобализация стандартов учета, то есть процесс разработки единых международных стандартов учета, на базе интеграции систем. Но, несмотря на все сложившиеся обстоятельства и расхождения в национальных и мировых стандартах финансовой отчетности все больше влияние на развитие отечественного бухгалтерского учета оказывает международная практика.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова Т.В*., Булычева Т.В. Методологический подход к формированию отчета о прибылях и убытках в международной практике // Реформирование образовательной среды материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 298–303.

2. *Латыпова М. А.*, Давлетбаева Н. Б. Система внутреннего контроля и ее влияние на финансовую отчетность // Молодой ученый. 2018. № 51. С. 245–248. URL https://moluch.ru/archive/237/55052/ (дата обращения: 01.03.2020).

3. Стратегический управленческий учет в системе управления хозяйствующим субъектом // Булычева Т.В., Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. Фундаментальные исследования. 2017. № 10-3. С. 560–564.

4. *Трофимова И.Е*., Кузьмина И.В, Ивонина О. Г., Аудит: учеб. пособие. Дзержинск: изд-во «Конкорд», 2016. 232 с.

УДК 657.1.012.1

ПОРЯДОК ВЫПЛАТЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В АПРЕЛЕ И МАЕ 2020 ГОДА

Татьяна Валерьевна Булычева, доцент
Татьяна Владимировна Завьялова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: t.v.bulycheva@ruc.su, t.v.zaviyalova@ruc.su

ORDER OF WAGES FOR APPLICATION IN APRIL AND MAY 2020

Tatyana Valerevna Bulycheva, Associate Professor
Tatyana Vladimirovna Zavyalova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются особенности выплаты заработной платы в период с 30 марта по 30 апреля и с 6 по 8 мая 2020года. Из-за коронавируса дни с 30 марта

© Булычева Т.В., Завьялова Т.В., 2020

по 30 апреля и с 6 по 8 мая объявили нерабочими днями с сохранением заработной платы (указы Президента от 25.03.2020 № 206, от 02.04.2020 № 239, от 28.04.2020 № 294). Дни с 1 по 5 мая и с 9 по 11 мая – обычные выходные и нерабочие праздничные дни по производственному календарю на 2020 год. Но требование о нерабочих днях распространяется не на всех работодателей и сотрудников.

К л ю ч е в ы е с л о в а: заработная плата, производственный календарь, работодатель, бухгалтерский учет.

The article discusses the features of wage payments in the period from March 30 to April 30 and from May 6 to May 8, 2020. Because of the coronavirus, days from March 30 to April 30 and from May 6 to 8 were declared non-working days with salary remaining (Presidential Decrees of March 25, 2020 No. 206, of April 2, 2020 No. 239, of April 28, 2020 No. 294). Days from May 1 to May 5 and from May 9 to 11 are regular weekends and non-working holidays according to the production calendar for 2020. But the requirement for non-working days does not apply to all employers and employees.

K e y w o r d s: salary, production calendar, employer, accounting.

Из-за коронавируса дни с 30 марта по 30 апреля и с 6 по 8 мая объявили нерабочими днями с сохранением заработной платы (указы Президента от 25.03.2020 № 206, от 02.04.2020 №239, от 28.04.2020 № 294). Дни с 1 по 5 мая и с 9 по 11 мая – обычные выходные и нерабочие праздничные дни по производственному календарю на 2020 год. Но требование о нерабочих днях распространяется не на всех работодателей и сотрудников.

Закон не требует издавать приказы о нерабочих днях, которые объявил Президент своими указами от 02.04.2020 № 239, от 25.03.2020 № 206, от 28.04.2020 № 294. Но, чтобы проинформировать сотрудников, на которых распространяется действие указов о нерабочих днях, необходимо издать приказ об объявлении нерабочих дней. Ознакомить сотрудников с приказом любым удобным способом. Можно разместить его на стенде, на корпоративном сайте или направить по электронной почте сотрудникам. Приказ будет основанием для бухгалтерии, чтобы правильно рассчитать заработную плату сотрудникам.

Чтобы предупредить сотрудников, руководителей и бухгалтерию, рекомендуется издать приказ, даже если на организацию не распространяется режим нерабочих дней. Необходимо написать в приказе, что период с 30 марта по 30 апреля и с 6 по 8 мая – нерабочие дни на основании указов от 02.04.2020 № 239, от 25.03.2020 № 206, от 28.04.2020 № 294 и по какой причине они на организацию не распространяются. Рекомендуйте сотрудникам соблюдать режим самоизоляции и уточните, как оплатите время работы. Ознакомьте сотрудников с приказом под подпись[1].

Работники, которые трудятся удаленно, по согласованию с работодателем имеют право работать удаленно в период действия указа. Это касается работодателей всех сфер деятельности, что Минтруд подтвердил в дополнениях к своим разъяснениям от

26.03.2020. Обмениваться документами с удаленными работниками можно по электронной почте.

Требование о нерабочих днях с 30 марта по 3 апреля на основании Указа Президента от 25.03.2020 № 206 и пункта 4 письма Минтруда от 26.03.2020 № 14-4/10/П-2696, помимо сотрудников на удаленке, также не распространяется на сотрудников:

– непрерывно действующих организаций;

– медицинских и аптечных организаций, а также организаций, которые обеспечивают непрерывность их производственно-технологической деятельности, и организаций социального обслуживания;

– организаций торговли, которые обеспечивают население продуктами питания и товарами первой необходимости, в том числе производят такие товары, а также тех организаций, которые в целях обеспечения населения продуктами питания и товарами первой необходимости оказывают складские услуги, транспортно-логистические услуги. Перечни товаров, которые отнесены к товарам первой необходимости, устанавливают власти регионов. Например, в Москве этот перечень установлен Указом мэра Москвы от 26.03.2020 № 31-УМ;

– организаций, которые выполняют неотложные работы в условиях чрезвычайных обстоятельств, в иных случаях, которые ставят под угрозу жизнь или нормальные жизненные условия населения;

– организаций, которые выполняют неотложные ремонтные и погрузочно-разгрузочные работы или транспортное обслуживание населения;

– ПФР и его территориальных органов, которые обеспечивают выплату пенсий и иных социальных выплат гражданам;

– ФСС и его территориальных органов, которые обеспечивают организацию и производят выплаты по обязательному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также в связи с несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием;

– ФФОМС и территориальных фондов обязательного медицинского страхования, которые выполняют функции по обеспечению оплаты медицинским организациям оказанной медицинской помощи.

Перечень товаров первой необходимости установлен распоряжением Правительства от 27.03.2020 № 762-р. Но власти регионов могут принять свои перечни. Например, в Москве этот перечень установлен Указом мэра Москвы от 26.03.2020 № 31-УМ. Власти в регионах также установили свои перечни тех, кто вправе работать, а кто должен приостановить деятельность с связи с риском распространения коронавируса.

К непрерывно действующим относят организации, приостановка деятельности которых невозможна по производственно-техническим условиям (ч. 6 ст. 113 ТК). Например, к ним относят:

– нефтеперерабатывающие организации;

– металлургическое производство;

– атомную промышленность;

– целлюлозно-бумажное производство;

– строительные организации, если приостановка их деятельности создает угрозу безопасности, здоровью и жизни людей;

– организации, которые связанные с процессами непрерывного обслуживания населения: отопление, электроснабжение, канализация, водопровод;

– организации, которые эксплуатируют опасные производственные объекты;

– интернет-провайдеров при круглосуточной работе;

– организации, которые перепродают товары первой необходимости;

– организации сельскохозяйственной отрасли, занятые на весенних полевых работах, в том числе организации, которые производят сельскохозяйственную продукцию всех видов, а также организации сельскохозяйственного машиностроения;

– организации, которые осуществляют деятельность в сфере информационных технологий и связи, включая почтовую связь;

– организации в сфере дорожного хозяйства, в том числе которые осуществляют деятельность по строительству, эксплуатации дорог, мостов и тоннелей.

Организация сама определяет, относится ли она к непрерывно действующей или нет. Свидетельством того, что компания не может остановить свой производственный цикл, являются: сменный график работы, а также непрерывная деятельность в любые нерабочие и выходные дни, что подтверждают табелем учета рабочего времени за предшествующий период.

Работодатели таких организаций по согласованию с сотрудниками вправе определить необходимость участия конкретного работника в непрерывном производственном процессе.

К организациям, которые заняты неотложными работами в условиях чрезвычайных обстоятельств, в иных случаях, ставящих под угрозу жизнь и нормальные жизненные условия населения, относят:

– организации, которые выпускают СИЗы, дезинфицирующие средства, лекарственные средства, медицинские изделия, теплотелевизионные регистраторы, бесконтактные термометры и установки обеззараживания воздуха, а также предприятия, которые вы-

пускают материалы, сырье и комплектующие изделия, необходимые для их производства;

– организации, деятельность которых связана с защитой здоровья населения и предотвращением распространения новой коронавирусной инфекции, в том числе организации медицинской промышленности;

– организации в сфере обращения с отходами производства и потребления;

– организации, которые осуществляют жилищно-коммунальное обслуживание населения; организации системы нефтепродуктообеспечения;

– организации, которые предоставляют финансовые услуги в части неотложных функций.

Также исключение действует для органов государственной власти, органов местного самоуправления и СМИ. Они должны определить список работников, которые продолжат выполнять свои обязанности в период нерабочих дней.

Президент уточнил перечень организаций, на которые не действуют новые нерабочие дни. В перечне из указов от 02.04.2020 № 239 и от 28.04.2020 № 294 больше тех, кто вправе продолжать работу. Это, в частности:

– непрерывно действующие организации;

– медицинские и аптечные организации;

– организации, обеспечивающие население продуктами питания и товарами первой необходимости;

– организации, выполняющие неотложные работы в условиях чрезвычайных обстоятельств, в иных случаях, ставящих под угрозу жизнь или нормальные жизненные условия населения;

– организации, которые выполняют неотложные ремонтные и погрузочно-разгрузочные работы;

– организации, которые предоставляют финансовые услуги в части неотложных функций (в первую очередь услуги по расчетам и платежам);

– иные организации, определенные субъектами РФ исходя из санитарно-эпидемиологической обстановки и особенностей распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) в своем регионе.

Субъектам РФ дали больше полномочий. Главы регионов получили полномочия определять территории, на которых вводить ограничительные и иные мероприятия; устанавливать особый порядок передвижения; приостанавливать или ограничивать деятельность отдельных организаций. Все ограничительные и иные мероприятия могут вводить в различные периоды времени, но в пределах общего срока, то есть с 4 по 30 апреля и с 6 по 8 мая

2020 года включительно. Глава региона вправе определить, кто должен приостановить свою деятельность, а кто может продолжить работу, с учетом перечня организаций из указа, на которые не действует требование о нерабочих днях.

Порядок оплаты нерабочих дней зависит от того, действуют ли они для организации или нет. Если организация подходит под исключения, которые предусмотрены указами Президента от 02.04.2020 № 239, от 25.03.2020 № 206, от 28.04.2020 № 294 и письмом Минтруда от 26.03.2020 № 14-4/10/П-2696, то нерабочие дни с 30 марта по 30 апреля и с 6 по 8 мая включительно будут для всех ваших сотрудников обычными рабочими днями без повышенной оплаты.

Если на организацию действуют нерабочие дни по указам Президента, на период нерабочих дней с 30 марта по 30 апреля и с 6 по 8 мая 2020 года за сотрудниками необходимо сохранить заработную плату (указы Президента от 28.04.2020 № 294, от 02.04.2020 № 239, от 25.03.2020 № 206). Но в указах Президента не сказано, в каком размере надо сохранить заработок. В ТК также нет порядка оформления и оплаты нерабочих дней, поэтому есть несколько вариантов, как оплатить это время. Каждому работодателю нужно самостоятельно решить этот вопрос и при необходимости впоследствии доплатить разницу.

Первый вариант – оформить на нерабочие дни простой тем сотрудникам, кого невозможно перевести на удаленку и которые вынуждены не работать. Это логичный, но самый опасный вариант. Когда организация продолжает работу, но у работодателя есть необходимость отправить в простой некоторых сотрудников, то простой ввести можно. Время простоя по причинам, которые не зависят от работодателя и сотрудника, оплачивается в размере не меньше 2/3 тарифной ставки или оклада работника, которая рассчитана пропорционально времени простоя (ч. 2 ст. 157 ТК). Если же для организации период с 30 марта по 30 апреля и с 6 по 8 мая 2020 года и так является нерабочим, объявить простой на этот период по закону нельзя.

Второй вариант – оплатить сотрудникам нерабочие дни в одинарном размере независимо от того, работал сотрудник или нет. Минтруд подтвердил, что нерабочий день не относится к выходным или нерабочим праздничным дням, поэтому оплата положена в обычном, а не повышенном размере (п. 3 письма Минтруда от 26.03.2020 № 14-4/10/П-2696). Этот вариант безопасен для работодателя.

Третий вариант – если сотрудник не работал, необходимо оплатить нерабочие дни в одинарном размере. Если сотрудник выходил на работу, то оплатить эти дни как работу в выходные или устано-

вить доплату по собственной инициативе. Это также безопасный, но невыгодный для работодателя вариант.

Нерабочие дни не относят к выходным или нерабочим праздничным дням, поэтому они не уменьшают норму рабочего времени и не нужно менять производственный календарь. Норму рабочего времени определяют в порядке, который установлен приказом Минздравсоцразвития от 13.08.2009 № 588н. На март, апрель и май 2020 года действуют прежние нормы рабочего времени 2020 года. Выплаты работникам считают исходя из этих норм.

Расчет оплаты за нерабочие дни отличается для работников с повременной и сдельной оплатой труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова Т.В.*, Булычева Т.В. Расчет декретных выплат в 2017 г // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 242–246.

УДК 336.226.41

НАЛОГ НА РОСКОШЬ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Надежда Геннадьевна Бусарова, преподаватель
Ольга СергеевнаГорюнова, преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: NadezhdaOsipova89@mail.ru, etel_o@list.ru

LUXURY TAX: PROS AND CONS

Nadezhda Gennadyevna Busarova, Lecturer
Olga Sergeevna Goryunova, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрена сущность налога на роскошь. Изучены предпосылки его возникновения. Рассмотрен зарубежный опыт его применения. Выявлены основные плюсы и минусы применения налога на роскошь.

К л ю ч е в ы е с л о в а: налог, роскошь, имущество, законодательство, налогообложение.

The article considers the essence of the luxury tax. The prerequisites for its occur-

© Бусарова Н.Г., Горюнова О.С., 2020

rence are studied. Foreign experience of its application is considered. The main pros and cons of applying the luxury tax are revealed.
K e y w o r d s: tax, luxury, property, legislation, taxation.

Впервые принципы налогообложения были сформулированы в XVIII в. великим шотландским исследователем экономики и естественного права Адамом Смитом (1725–1793) в его знаменитом труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). Сегодня эти постулаты называют классическими принципами налогообложения, важнейшим из которых является принцип справедливости, сущность которого заключается в следующем. Налоги являются законной формой изъятия части собственности граждан для ее использования в общих интересах (интересах общества, государства). Любое изъятие собственности всегда было справедливо для того, кто отнимает, и наоборот – не справедливо для того, у кого отнимают.

При этом проблема справедливости налогообложения напрямую увязывалась с вопросами равенства налогового бремени (равенства при изъятии части доходов) и переложения налоговых тягот. Ведь на практике абсолютное равенство невозможно в первую очередь в силу различий в доходах и в имущественном положении налогоплательщиков.

Основные принципы налогообложения в России закреплены, прежде всего, в Конституции РФ, а также в НК РФ [4].

Таким образом, Конституция Российской Федерации выступает как источник правового регулирования налогообложения. Источниками правового регулирования налоговых отношений являются положения Конституции РФ, как непосредственно содержащие налогово-правовые нормы, так и имеющие большое значение при создании общих принципов налогообложения, установлении и введении налогов и сборов, формировании налоговой политики Российской Федерации, определяющие магистральные направления совершенствования и развития налоговых правоотношений и в целом образующие конституционные основы налогообложения.

Принцип всеобщности налогообложения состоит в том, что каждый член общества обязан по мере возможностей участвовать в создании централизованных финансовых фондов публичного характера.

Принцип равенства дополняется соразмерностью налогообложения, то есть учетом фактической способности налогоплательщика к уплате налога. Конституционные положения рассматриваемого принципа развиваются в абз. 1 п. 2 ст. 3 НК РФ: налоги или сборы не могут не только устанавливаться, но и фактически взиматься различно, исходя из социальных (принадлежность или не принадлежность к тому или иному классу, социальной группе),

расовых или национальных (принадлежность либо не принадлежность к определенной расе, нации, народности, этнической группе), религиозных и иных различий между налогоплательщиками.

При этом, как видим, справедливость налогов и налогообложения понимается через призму догмы «с каждого налогоплательщика по его возможностям» [1].

В последнее время в связи с обострившимся неравенством доходов граждан, последствиями мирового финансового кризиса, многим гражданам страны кажется необъективным и несправедливым тот факт, что все вне зависимости от своих доходов обязаны уплачивать одинаковые налоги на недвижимость. Решая эту проблему, Правительство РФ в 2015 году ввело в Налоговый Кодекс поправки, касающиеся изменения налоговых ставок для отдельных категорий граждан. Носят эти изменения название «налог на роскошь», но в отдельную статью или главу Налогового Кодекса никак не выделены. В основном повышающие налоговые коэффициенты предусмотрены в отношении недвижимости. Налог на роскошь на недвижимость предполагает увеличение процентных ставок по налогу на имущество для тех граждан, которые владеют на праве собственности дорогостоящими квартирами, домами и земельными участками. В нашей стране, особенно в столичном регионе, таких налогоплательщиков немало. Понятие и особенности налога на роскошь Статья 15 НК РФ гласит, что налог на недвижимость относится к местным налогам, поступления от которых идут прямиком в бюджеты населенных пунктов. Налогоплательщиками данного сбора выступают все владельцы недвижимости, обладающие ею на праве собственности. Регионы вправе изменять значения ставок по налогу или применять те, которые указаны непосредственно в НК РФ. Налог на роскошь – это повышенные ставки имущественного сбора, предусмотренные подпунктом 2 пункта 2 статьи 406 НК РФ. Что такое налог на роскошь, конкретно в самом НК РФ не указано. Это по сути просто повышающий коэффициент налоговой ставки в отношении тех объектов недвижимости, которые превышают установленную предельную сумму стоимости [3].

Налогообложение роскошных предметов по повышенным ставкам касается не только недвижимости, но и движимых объектов. Есть ли в России налог на роскошь, мы разобрались. Он существует, хоть и в налоговом законодательстве не выделяется в отдельную категорию налогов.

Очевидно, что данное понятие наши законодатели взяли из опыта других стран. Так в Греции введен новый налог на роскошь, который действует в Греции с ноября 2013 года. Он распространяется помимо крупной недвижимости, яхт и катеров, на автомобили

с объемом двигателя свыше 1,929 куб.см. Таким образом, владельцы сверх мощных автомобилей с объёмом двигателя от 1,929 до 4,700 куб.см. заплатят дополнительный налог суммой от 947 до 5140 евро в год. А в рублях данная сумма составит примерно (на данный момент времени курс евро составляет 44 руб.) от 41 668 руб. до 226160 руб. в год.

В Великобритании собственники недвижимости стоимостью более миллиона фунтов ежегодно отдают государству 5 %. Ставка серьезная, но еще сильнее по карману богачей бьет увеличенный подоходный налог в 50 %. В этом году 1 % населения страны перечислил в казну около 40 млрд. фунтов стерлингов. Это 25,7 % всех подоходных сборов. Дополнительная нагрузка ложится на британцев с доходом более 150 тыс. фунтов.

Смешанная система действует во Франции. Здесь обладатели недвижимости дороже 1,3 млн. евро должны платить специальный налог, стартующий от 0,25 % и достигающий 0,5 % для особняков, стоимость которых превышает 3 млн. евро. Но и тем, кто роскошным жильем не обзавелся, приходится отдавать в казну до 1,8 %, если их состояние больше 760 тыс. евро. Кстати, налогом на роскошь во Франции и многих других странах мира облагается проживание в дорогих отелях.

В Китае налоги на роскошь распространяются на любые товары, которые формально можно отнести к люксовым. Это и дорогие часы, и парфюмерия, и одежда, и вино, и электроника. Официальная ставка единого налога 15 %, но по факту товары на материковом Китае стоят на 45 % дороже, чем в Гонконге, на 51 % дороже, чем в США, и на 72 % дороже, чем во Франции. Если говорить о машинах, то, например, Мерседес S600 стоит в Китае примерно $350 тыс. против $120 тыс. в США. Кроме того, введен и налог на недвижимость. В первую очередь, чтобы бороться с инвестиционным пузырем. 10–15 % в казну должны отдать те, кто перепродают дом, купив его менее двух лет назад [2].

Введение в России налога на роскошь признано отвечать конкретным целям, в частности:

– бороться в стране с коррупцией;
– повышать отчисления в бюджеты страны и городов;
– ввести справедливую систему налогообложения;
– регулировать финансовые течения внутри страны.

Также налог на роскошь явится результативным механизмом в ряде проблем. Так, налог на роскошь влечет повышение мотивации богатых людей к инвестированию в производство вместо непроизводительного потребления. Вместе с другими изменениями в налоговой политике налог на роскошь способствует перенаправлению средства в реальный сектор экономики. Олигарху выгоднее

купить новые станки для своего завода (это капиталовложение и налогом облагаться не будет), чем заплатить солидный налог за новую яхту. Некоторые эксперты считают, что подобные налоги нужны, так как необходимы меры по перестройке налоговой системы в целях увеличения государственных доходов и инвестиций.

Однако вместе с плюсами от введения данного налога есть и минусы. Так противники введения «роскошного» налога сходятся во мнении, что данный налога может спровоцировать отток капитала из страны, что явно не пойдет на пользу экономике России. Кстати, с такой негативной тенденцией столкнулись в ряде стран, где действовал данный налог. И без того, очень богатые люди РФ не регистрируют свои самолеты и яхты в нашей стране, и с появление налога на роскошь эта практика еще более усугубится.

Необъективность налога является и то, что 2020 году он рассчитывается исходя из кадастровой стоимости объекта недвижимости. Значение кадастровой и рыночной стоимости квартиры или дома растет каждый год. Многие граждане, купившие жилье 10 или 20 лет назад, сегодня сталкиваются с тем, что их недвижимость подпадает под категорию роскошной. Особенно такая необъективность заметна в условиях столицы. В центре Москвы квартиры могут стоить по 20–50 миллионов рублей, а принадлежат они обычным пенсионерам. Конечно, платить высокие налоги с обычной пенсии они не имеют возможности, а менять жильё на более дешевое – просто не хотят.

Великий сторонник регулирования рынка конкуренцией А. Смит отмечал в свое время, что для уменьшения фискального бремени на своих граждан правительство выигрывает больше, чем от формирования дополнительных налогов. По его мнению средства, не переданные в казну в форме налогов, фирмы инвестируют, а граждане тратят на приобретения товаров и услуг. В итоге в последующие периоды эти средства в двойном размере возвращаются в казну с уже существующими налогами.

Принимая во внимание все приведенные выше аспекты, стоит с уверенностью сказать, что в настоящее время введение налога на роскошь в России нецелесообразно. Дополнительным барьером такого рода налоговой реформы является также и экономическая стагнация, в состоянии которой, как отмечают эксперты и финансовые аналитики, Россия еще пробудет довольно долго.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Базилевич, О.И*. Налоги и налогообложение / О.И. Базилевич, А.З. Дадашев. М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2019. 288 с.

2. *Морозов, А. А.* Налоговая система и законодательное регулирование налогового обложения. М.: Знание, 2018. 104 с.

3. *Мухина, Е.Р*. Теоретические аспекты налогообложения: история, понятия, функции, принципы [Текст] //Apriori. Гуманитарные науки. 2020. № 5.

4. Теория и история налогообложения / Л.В. Попова и др. М.: Дело и сервис, 2017. 368 с.

УДК 330.143

ВАЖНОСТЬ УЧЕТНЫХ АСПЕКТОВ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Антонина Юрьевна Бушева, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: butonrm@mail.ru

THE IMPORTANCE OF ACCOUNTING ASPECTS IN SHAPING FINANCIAL RESULTS

Antonina Yurievna Busheva, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены пять основных видов финансовых результатов и предложены схемы их формирования. Рассмотрены новые правила определения чистой прибыли для отражения в бухгалтерской отчетности, в частности, в отчете о финансовых результатах. Дана рекомендация, расчета рентабельности продукции и активов в качестве критериев отбора для выездных налоговых проверок. Сделан вывод, о необходимости неформальных подходов к использованию результатов аналитических расчетов в реальном управлении организацией.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовые результаты, доходы, расходы, прибыль, учет, счет, деятельность, эффективность.

The article considers five main types of financial results and suggests schemes for their formation. New rules for determining net profit for accounting reporting, in particular, in the statement of financial results, are considered. A recommendation is given for calculating the profitability of products and assets as selection criteria for on-site tax audits. It is concluded that there is a need for informal approaches to using the results of analytical calculations in the real management of the organization.

K e y w o r d s: financial results, income, expenses, profit, accounting, account, activity, efficiency.

Чтобы определить насколько эффективно работает предприятие необходимо определить его финансовый результат. Самый простой способ определения финансового результата это разность между доходом и расходом. Положительный результат это прибыль, которая определяет эффект деятельности предприятия и пополнение собственных источников. Отрицательный финрез пока-

© Бушева А.Ю., 2020

зывает обратное. При ведении учета и формировании бухгалтерской финансовой отчетности можно выделить пять показателей финансовых результатов: валовая прибыль/убыток, прибыль/убыток от продаж, прибыль/убыток до налогообложения, чистая прибыль/убыток и нераспределенная прибыль/непокрытый убыток. Четыре первых вида финансовых результатов показаны в отчете о финансовых результатах, пятый – имеет место в бухгалтерском балансе. Можно все виды финрезов сократить до двух: прибыль/убыток от основных видов деятельности и прибыль/убыток от прочей деятельности. При этом ориентируемся на классификацию доходов и расходов в соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету и принятые правила ведения учета на бухгалтерских счетах 90, 91, 99 и 84.

Для целей управленческого учета можно рассчитать операционный и маржинальный результат. При расчете налога на прибыль можно рассчитать бухгалтерский и налоговый финансовый результат. Первый это результат деятельности, а второй – то, что «разрешает государство».

Для каждого вида финансовых результатов есть своя формула, которая зависит от того какие доходы и расходы включаются в расчет. При этом доходы определяются объективно по платежным документам. А сумма расходов субъективна и всегда зависит от тех методов, которые использует бухгалтер.

Валовая прибыль /убыток показывает разницу между доходом от продажи продукции, товаров, работ, услуг без учета НДС, акцизов и производственной себестоимостью проданного (схема 1).

Выручка – Себестоимость продаж = Валовая прибыль /убыток

С х е м а 1. Формирование валовой прибыли /убытка

Если уже на данном этапе расчета получен отрицательный результат, значит, основной вид деятельности предприятию невыгоден.

Валовую прибыль можно приравнять к маржинальному финансовому результату, если предположить, что себестоимость продаж обобщает только переменную составляющую расходов. Такой подход позволяет быстро и без дополнительных вычислений, определить примерное значение точки безубыточности, порога рентабельности и запаса финансовой прочности. Однако этот вариант расчета не подойдет, если в отчетности суммы коммерческих и управленческих расходов не выделяют, а показывают в составе себестоимости продаж.

Прибыль /убыток от продаж показывает разницу между доходами и расходами по обычным видам деятельности предприятия.

От валовой прибыли /убытка отличается на суммы расходов, связанных с продажами и управлением (схема 2).

Валовая прибыль /убыток	–	Коммерческие расходы	–	Управленческие расходы	=	Прибыль /убыток от продаж

С х е м а 2. Формирование прибыли /убытка от продаж

Это один из основных видов финансовых результатов, динамика, которого должна тщательно анализироваться. Наряду с чистой прибылью этот вид финансового результата чаще других используется при расчете показателей рентабельности. Отрицательное значение говорит о том, что основная деятельность нерентабельна. Последствиями могут стать чистый убыток по итогам отчетного периода, сокращение собственного капитала, снижение чистых активов до величины меньшей, чем уставный капитал. В подобной ситуации высок риск начала процедуры банкротства предприятия, так как убытки и неплатежеспособность, как правило, взаимосвязаны.

Прибыль от продаж может совпадать с валовой прибылью, если в учетной политике указано, что коммерческие и управленческие расходы полностью признаются в себестоимости продаж (п. 9 ПБУ 10/99 «Расходы организации»).

Прибыль /убыток до налогообложения показывает сумму финансового результата от обычных и прочих видов деятельности (схема 3).

Прибыль /убыток от продаж	+	Прочие доходы	–	Прочие расходы	=	Прибыль /убыток до налогообложения

С х е м а 3. Формирование прибыли /убытка до налогообложения

Предприятия самостоятельно разграничивают виды деятельности, относя их к обычным или прочим. В ходе расчета надо учитывать, что к прочим доходам добавляем доходы от участия в других организациях и проценты к получению, а к прочим расходам плюсуем проценты к уплате, так как в отчете о финансовых результатах они отражены в отдельных строках. С точки зрения экономического анализа, финансовый результат до налогообложения не столь важен, как от продаж или чистый.

Чистая прибыль /убыток показывает результат работы предприятия за отчетный период с учетом всех доходов и расходов минус налог на прибыль. В соответствии с новой редакцией ПБУ 18/02 расчет чистой прибыли отражен в схеме 4 и схеме 5.

Прибыль до налогообложения	– (+)	Расход (доход) по налогу на прибыль	=	Чистая прибыль

С х е м а 4. – Формирование чистой прибыли
исходя из налоговой прибыли

Прибыль до налогообложения	–	Условный расход по налогу на прибыль	– (+)	Постоянный налоговый расход (доход)	=	Чистая прибыль

С х е м а 5. Формирование чистой прибыли
по данным бухгалтерского учета

Расход или доход, отражает, на сколько изменится прибыль или убыток до налогообложения при расчете чистой прибыли или убытка за отчетный период. Показатель расхода или дохода по налогу на прибыль рассчитывается как сумма текущего налога на прибыль и отложенного налога на прибыль. При этом, текущий налог на прибыль определяют по правилам налогового учета (гл. 25 НК), то есть исходя из расчета налоговой базы по налогу на прибыль. Отложенный налог на прибыль определяется как суммарное изменение отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

Все расходы идут со знаком «минус», а доходы суммируются. Условный расход по налогу на прибыль может быть равен нулю, если получен убыток до налогообложения. Постоянный налоговый расход (ПНР) или доход (ПНД) это разница между расходом или доходом по налогу на прибыль и условным расходом по налогу на прибыль, при этом по итогам отчетного периода рассчитывается только один показатель: расход или доход.

Сумма чистого результата из отчета о финансовых результатах переходит в третий раздел баланса «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», влияя на собственный капитал. Этот вид финансового результата чаще всего используется как числитель в формулах рентабельности. При получении чистого убытка происходит сокращение валюты баланса, снижение финансовой устойчивости, возникают проблемы с получением банковских кредитов; начислением и выплатой дивидендов.

Нераспределенная прибыль /непокрытый убыток показывает результат, накопленный за все годы работы предприятия с учетом уменьшения на сумму начисленных дивидендов, отчислений в резервный фонд и увеличения уставного капитала по решению собственников и другие (схема 6).

Чистая прибыль за отчетный период	– (+)	Прочие операции	=	Нераспределенная прибыль

С х е м а 6. Формирование нераспределенной прибыли

Наличие непокрытого убытка – причина того, что у предприятия не выполняется соотношение: чистые активы больше уставного капитала. Поэтому придется либо уменьшать величину последнего, либо объявлять о ликвидации.

Все виды финрезов, отраженные в бухгалтерской отчетности формируются на бухгалтерских счетах.

Счета 90 «Продажа» и 91 «Прочие доходы и расходы» формируют информацию одновременно о доходах (кредитовый оборот), расходах (дебетовый оборот) и результатах от основной и прочей деятельности предприятия, накопительно в течение года. Это счета бессальдовые: результаты ежемесячно (заключительными оборотами) списываются на счет 99 «Прибыли и убытки».

Счет 84 «Нераспределенная прибыль /непокрытый убыток» - накопитель информации о результатах работы, формируется путем реформации баланса со счета 99 в конце каждого отчетного года. Остаток счета 84 виден в третьем разделе бухгалтерского баланса. Накопленные кредитовые и дебетовые обороты по субсчетам счетов 90 и 91 – основа для заполнения отчета о финансовых результатах. В конце года обороты по субсчетам закрываются, и новый финансовый год начинается с «чистого листа» не смешивая доходы и расходы прошлого периода.

Для того чтобы управлять деятельностью и ее результатами - финрезами, необходимо знать механизм их образования и определять факторы, оказывающие влияние на процесс их формирования, уметь установить границы их управляемости, что позволяет выделить среди них факторы, зависящие и не зависящие от хозяйствующего субъекта, производственные и непроизводственные и т. п.

Финансовый результат деятельности, является наилучшим мерилом финансового здоровья и эффективности. Его рост является стимулом для потенциального роста деловой активности. Формируемая на основе данных бухгалтерского учета финансовая информация позволяет более полно охарактеризовать его доходы, расходы и финансовые результаты.

Хозяйствующий субъект, свободно маневрируя финансовыми ресурсами и, эффективно их используя, способен не только обеспечить бесперебойный хозяйственный процесс, но и вести работу по его расширению и диверсификации производства [3]. Любое предприятие, заинтересовано в максимизации прибыли, поскольку именно за счет прибыли оно может развиваться, увеличивать масштабы производства, а, следовательно, и приносить больший до-

ход своим владельцам. В связи с этим необходимо постоянно находиться в поисках оптимальных направлений и методов своей деятельности, проводить анализ показателей достигнутого предприятием коммерческого эффекта. Научное обоснование плановых показателей позволит увеличить объемы продаж и соответственно и производства [4, с. 111].

Предприятия имеют возможность использовать полученные результаты на расширение и обновление производства, увеличение социальных выплат работникам. Кроме того, такие доходы делают предприятие безоговорочно привлекательным для инвесторов.

Таким образом, финансовые результаты являются стабильно актуальным инструментом эффективного управления. В статье сформирована краткая, но достаточно индикаторная методика формирования финрезультатов предприятий, обоснована и проиллюстрирована их важность для анализа. Важно подчеркнуть также, что актуальным остается неформальный подход к их активному практическому применению в управлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ ФНС России от 30.05.2007 №ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» // КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 17.11.2019).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 29.09.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2019) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 15.11.2019).

3. *Волгина И.В.*, Плеханова Е.А. Системный подход в анализе финансового состояния сельскохозяйственного кооператива // Экономика и предпринимательство. № 11(28). 2017. С. 1296–1299.

4. *Зотова Е.В*. Методические подходы к совершенствованию системы стратегического планирования на предприятии //Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2019. № 5. С. 110–115.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 331.221

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Валерия Михайловна Гадаева, магистрант
Елена Геннадьевна Кузнецова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: lera-panova10@yandex.ru, ekuznetsova@ruc.su

ECONOMIC COMPONENT OF LABOR PAYMENT AT THE ENTERPRISE

Valeriya Mikhaylovna Gadaeva, Master's Degree student
Elena Gennadievna Kuznetsova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье изучается система вознаграждения за труд как одна из самых важных составляющих экономики. В статье раскрываются основные показатели по оплате труда работников, а также дается классификация стимулирующих выплат персонала.

К л ю ч е в ы е с л о в а: оплата труда, экономическая составляющая, заработная плата, оценка, вознаграждения.

The article studies the system of remuneration for labor as one of the most important components of the economy. The article reveals the main indicators for the remuneration of employees, as well as the classification of incentive payments of personnel.

K e y w o r d s: remuneration of labor, economic component, salary, assessment, remuneration.

На современном этапе развития экономики России одной из основных задач является развитие отечественных предприятий за счет эффективных и действенных механизмов [1]. Практика работы современных предприятий подтверждает, что даже при наличии типовых стратегий невозможно выбрать универсальный вариант. Любое предприятие представляет собой уникальную сложную систему, отличающуюся от других рыночной позицией, динамикой развития, состоянием стратегического потенциала, особенностями действий конкурентов, характеристиками производимых продуктов и применяемых технологий и т.п. [2].

В данной системе оплата труда работников компании является важной экономической составляющей и основным источником их дохода. С помощью заработной платы осуществляется контроль за

© Гадаева В.М., Кузнецова Е.Г., 2020

мерой труда и потребления, она используется как важный экономический рычаг управления экономикой. Оплата труда является вознаграждением за труд в зависимости от уровня квалификации работника, степени сложности выполняемой работы, количества, качества и условий выполняемой работы. Кроме того, в оплату труда включаются также компенсационные выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, особые климатические условия и стимулирующие доплаты, премии и иные поощрительные выплаты).

В российской практике получили распространение два вида оплаты труда:

– основная;

– дополнительная.

К основной оплате труда относятся вознаграждения размер которых зависит от величины отработанного времени, количества и качества выполненных работ или услуг. Также к основной заработной плате можно отнести доплату за работу в ночное время и другие надбавки в связи с отклонениями от нормальных условий работы.

Дополнительная заработная плата выражается в выплатах за непроработанное, но оплачиваемое время, предусмотренные трудовым законодательством. К ним можно отнести оплату очередных отпусков, перерывов в работе кормящих матерей, льготных часов подростков, выходного пособия при увольнении.

На каждом предприятии оплата труда работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с действующими у данного работодателя системами оплаты труда.

Размер трудовых доходов каждого работника зависит его личного вклада в результаты деятельности компании. Оплата труда работников формируется с учетом конечных результатов деятельности предприятия, не имеет максимальных ограничений и регулируется налогами.

Минимальный размер оплаты труда устанавливается законодательством и периодически изменяется в связи с инфляцией. С 1 января 2020 года его размер составляет 12 130 руб. Работодатель в праве устанавливать размер и систему оплаты труда, соблюдая требование, что заработная плата не может быть менее установленного федеральным законом МРОТ.

Через заработную плату осуществляется контроль за мерой труда и потребления, она используется как важный экономический стержень перестройки управления экономикой и осуществления мер социальной защиты населения.

К основным показателям по оплате труда можно отнести фонд

оплаты труда, численность персонала, производительность труда на предприятии, средняя заработная плата.

При установлении основной части заработной платы, работодатель обязан руководствоваться принципами, что оплата труда каждого работника должна зависеть от степени профессиональной подготовки персонала, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда. Запрещается дискриминация при установлении и изменении условий оплаты труда. Работодателю необходимо соблюдать принцип, что за труд равной ценности необходимо обеспечить равную оплату.

Вознаграждение персонала за труд можно подразделить на монетарную и немонетарную составляющие. На рисунке 1 представлена их характеристика. Монетарная составляющая делится на постоянную и переменную части, а немонетарное вознаграждение - это пакет льгот и гарантий, предоставляемых компанией своим сотрудникам.

Любая компания должна уметь четко выделять все составляющие вознаграждения, чтобы любой менеджер мог своим подчиненным по пунктам перечислить, чем наполнена та или иная составляющая их вознаграждения и правила ее наполнения. Заинтересованность работника в труде напрямую зависит от качества и своевременности преподнесения информации.

Составляющие монетарного и немонетарного вознаграждений

Следует отметить недостаточное распространение в российской практике немонетарного вознаграждения работникам компании. При этом если стратегия развития предприятия предусматривает создание условий для профессионального роста, самореализации можно говорить о формировании коллектива, способного к решениям больших задач. В рамках данной стратегии разрабатываются соответствующие программы, которые содержат цели, задачи, средства стимулирования, а также способы организации их предварительного тестирования, контроля реализации и оценки достигнутых результатов [3]. От организационной культуры предприятия зависит микроклимат коллектива, а в конечном итоге и финансовый результат деятельности.

Система вознаграждения за труд должна быть создана таким образом, чтобы она не подрывала перспективные усилия на обеспечение производительности при краткосрочных негативных результатах.

Заработная плата имеет возможность действовать как фактор, стимулирующий развитие производительности труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мягкова М.В.* Проблемы развития предприятий малого бизнеса и совершенствование управления их финансами / М.В. Мягкова // 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.172–176.

2. *Кузнецова Е.Г.*, Хайров Р.Р. Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности : учеб. пособие / Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров ; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. 124 с.

3. *Марабаева Л.В.*, Кузнецова Т.Е. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности : монография / Л.В. Марабаева, Т.Е. Кузнецова ; Саран. кооп. ин-т РУК. - Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. 156 с.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 334.021.1

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ксения Андреевна Гвоздева, студент
Иркям Ряшидовна Аитова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kseniia.gvozdeva@yandex.ru, Ira.aitova.82@mail.ru

PROBLEMS OF EFFECTIVE DEVELOPMENT ENTREPRENEURSHIP IN THE RUSSIAN FEDERATION

Ksenia Andreyevna Gvozdeva, student
Irkam Ryashydovna Aitova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье авторами изучен один из факторов оказывающих влияние на развитие малого предпринимательства в России – налогообложение. Рассмотрены действующие режимы расчета и взимания налогов с малого предпринимательства в Российской Федерации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: субъекты малого предпринимательства, налогообложение, бухгалтерская отчетность, предпринимательство, упрощенная система налогообложения.

The article deals one of the factors influencing the development of small business in Russia – taxation-has been studied. The current modes of calculating and collecting taxes from small businesses in the Russian Federation are considered.

K e y w o r d s: small business entities, taxation, accounting reports, entrepreneurship, simplified tax system.

Малое предпринимательство – одна из форм организации экономической жизни общества со своими характерными особенностями, достоинствами и недостатками, закономерностями развития. Уникальный шанс создать собственное дело со сравнительно небольшим начальным капиталом, достаточно быстрая окупаемость – это, конечно, неоспоримые преимущества малого бизнеса, которые обеспечивают устойчивость его развития [1].

В современной рыночной экономике при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности ни одно предприятие не обходится без взаимоотношений с другими предприятиями, организациями и учреждениями[2].

Однако малое предпринимательство имеет и свои минусы.

© Гвоздева К.А., Аитова И.Р., 2020

Например, сравнительно небольшая величина капитала ограничивает размер производства, сужает возможности использования дополнительных ресурсов, часто предприятие не способно конкурировать с крупным бизнесом. И как следствие встают вопросы и касательно организации и в ведения учета, и в системе налогообложения и др. На развитие малого предпринимательства как в целом в России, так и в субъектах оказывают влияние многие факторы, в их числе экономическая ситуация в стране и в регионе, государственная поддержка малого бизнеса, его налогообложение и т.п.

Рассмотрим один из таких факторов – налогообложение и организацию учета на малых предприятиях. Большое количество западных налоговых систем имеют целостный характер и не теряют этой целостности при предоставлении налоговых льгот, то есть налоговая база для всех предприятий определяется одинаково. Использование более низкой ставки корпоративного подоходного налога для малых предприятий по сравнению с корпоративным налогом крупных предприятий широко распространено во многих экономически развитых странах, а в некоторых случаях разница довольно значительна.

В Российской экономической системе роль финансов в стимулировании малого бизнеса, как и в других странах, во многом связана с налоговыми методами. Этот стимул материализуется при введении специальных налоговых режимов, а также в снижении налоговой нагрузки в виде предоставления налоговых каникул или льготной налоговой ставки для тех предпринимателей, которые работают в условиях общего режима.

Особенностями учета на малых предприятиях является то, что, во-первых, государство упростило ведение бухгалтерского учета для малых предприятий. Более того, упрощенная система налогообложения дает возможность предприятию вообще не вести бухгалтерский учет, за исключением учета основных средств и нематериальных активов. Малое предприятие ведет бухгалтерский учет в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными ФЗ «О бухгалтерском учете», Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, положениями (стандартами) по бухгалтерскому учету (ПБУ), Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, а также типовыми рекомендациями.

Во-вторых, малым предприятиям государство предложило использовать упрощенные системы налогообложения [3]. Но чтобы платить меньше налогов (и меньше, соответственно, отчитываться перед налоговыми органами), необходимо предварительно, при регистрации налогового учета в ИФНС, сделать выбор именно в пользу упрощенной методики – подать заявление на использова-

ние наиболее выгодной, перспективной методики и системы налогообложения.

Налоговый Кодекс позволяет использовать следующие режимы расчета и взимания налогов с малого предпринимательства.

Упрощенная налоговая система (УСН) представляет собой специальный налоговый режим, который добровольно применяется на территории РФ как юридическими лицами, так и индивидуальными предпринимателями. Отличительной чертой данной системы является упрощенный налоговый и бухгалтерский учет, а также замещение основных налогов традиционной системы одним – единым. Налог уплачивается по фактической прибыли и, соответственно, если доходов нет вообще, то налог платить не нужно, в отличие от ЕНВД, где налог платится по вмененному доходу, или патента который покупается также исходя из вмененного, а не фактического дохода [4].

Могут применяться налоговые каникулы в первые два года после регистрации в отношении некоторых видов деятельности. Декларацию по УСН необходимо сдавать раз в год.

Условием перехода на УСН с 2018 г. является сумма доходов от реализации и прочих доходов организации за 9 месяцев 2017 г., не превышающая 112,5 млн. руб. (п. 2 ст. 346.12 НК РФ). Для предпринимателей ограничение доходов не установлено. В отдельных регионах России для субъектов малого предпринимательства в 2018 г. утверждена заниженная ставка единого налога при УСН. Также в регионах могут вводиться льготы по налогу на имущество и транспортному налогу для субъектов малого предпринимательства.

С 2018 г. на УСН можно списать расходы на содержание помещений, оборудования и персонала, которые предоставляет вузам по договорам о сетевой форме обучения. Расходы можно учесть, если фирма приняла на работу хоть одного выпускника вуза на один год или бессрочно. Региональные власти могут снизить ставку по объекту «доходы» с 6 % до 1 %, а ставку по объекту «доходы минус расходы» с 15 % до 5 %. Минусов у УСН значительно меньше, чем у других режимов, но они все же имеются. УСН, как и любой специальный режим, проигрывает общей системе в лимите сотрудников и предельном доходе, позволяющем применять данный режим. Применение УСН возможно при годовом доходе не более 150 млн. руб. и численности сотрудников не более 100 человек. На 2020 год коэффициент-дефлятор, который нужен для расчета лимитов по УСН, равен 1. Таким образом, прежние лимиты сохранены, а значит:

– для перехода на УСН с 2020 года доходы за 9 месяцев 2019 года не должны были превысить 112,5 млн руб.;

– плательщики УСН утрачивают право применять этот спецрежим в 2020 году, если их доходы оказались больше 150 млн руб.

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД). С 2013 г. ЕНВД – это добровольный налоговый режим для отдельных видов деятельности. Налог на вменённый доход – один из самых популярных и удачных налоговых режимов для малого бизнеса. В 2018 г. ЕНВД, который часто использует малый бизнес, увеличился на 3,9 %. ЕНВД для малого бизнеса является альтернативой почти всем налогам. Его можно использовать, например, в розничной торговле, общественном питании, оказании услуг и т. д.

За налоговую базу берут вмененный доход, который рассчитывается как базовая доходность конкретного вида деятельности, помноженная на число работников или площадь помещения и еще на два коэффициента (этот доход государство «вменяет», то есть он не зависит от фактической доходности конкретного бизнеса). Первый коэффициент – повышающий коэффициент-дефлятор, который устанавливает Минэкономразвития. В 2017 г. он составлял 1,798, в 2018 г. его повысили до 1,868, а в 2019 г. до 1,915 и в 2020 г. до 2,005. Министерство объясняет необходимость повышения дефлятора ростом инфляции: по итогам 2017 г. она, по его прогнозу, составила 3,2 %, в 2018-м – 4 %. Второй – понижающий, его утверждают муниципалитеты, которые являются получателями ЕНВД. Ставка налога по этому вмененному доходу составляет 15 % [3].

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Льготный режим, введенный для стимулирования развития сельскохозяйственных производителей. ЕСХН предусматривает наименьшую нагрузку, платеж по нему составляет всего 6 % от разницы доходов и расходов предпринимателей. Но он фиксирует и четкие условия работы в системе: применить такой режим разрешено лишь тем, чьи доходы от изготовления и продажи сельхозпродукции больше 70% от общего оборота. Нарушение такого требования грозит переводом фирмы на общий режим обложение и пересчетом всех налогов за период, когда выявлено нарушение, штрафами и иными санкциями. С 2019 года ЕСХН не «спасает» от НДС по умолчанию. Однако на 2020 год можно было получить освобождение от НДС в следующих случаях:

– начало применения ЕСХН пришлось на 2020 год;

– ЕСХН применялся и раньше, за 2019 год выручка не превысила 90 млн руб.

Чтобы применять освобождение, нужно подать уведомление.

Патентная налоговая система (ПНС). Патентная система налогообложения – это единственный режим, налоговая декларация по которому не сдается, а расчет налога производится сразу при опла-

те патента. Получить, а точнее, приобрести патент можно на срок от одного до двенадцати месяцев в любой местности, где он действует. Это может быть очень удобно, если вы хотите какое-то небольшое время (месяц-два) опробовать мелкий бизнес, чтобы выяснить потребительский спрос и перспективы его развития в выбранном регионе [9]. Действует с 1 января 2013 г.

Применять эту систему налогообложения могут исключительно индивидуальные предприниматели. В 2018 г. коэффициент-дефлятор для расчета величины патента увеличили до 1,481. Таким образом, максимальная сумма потенциально возможного годового дохода для «патентного» бизнеса составит 1,481 млн. рублей (1 млн. руб. × 1,481). А максимальная стоимость патента на месяц будет равна 7405 руб. (1,481 млн. руб. × 6%: 12 мес.). Региональные власти могут увеличить размер потенциально возможного годового дохода для отдельных видов деятельности в 3,5 и 10 раз (п. 8 ст. 346.43 НК РФ).

Список разрешенных для патента видов деятельности, указанных в статье 346.43 НК РФ, местные власти могут только дополнить, а не сократить. Несмотря на то, что стоимость патента рассчитывается, исходя из потенциально возможного годового дохода, по каждому патенту надо вести специальную книгу учета доходов для этого режима. Делается это для того, чтобы доходы от деятельности по всем полученным предпринимателем патентам не превышали лимит в 60 млн. рублей в год. Стоимость патента нельзя уменьшить за счет выплаченных страховых взносов, как это возможно сделать на УСН или ЕНВД.

Для патентной системы налогов на 2020 год изменен перечень товаров, реализуемых индивидуальными предпринимателями: из него исключены маркированные товары. Во-первых, следует упомянуть лекарственные препараты. С 01.01.2020 все лекарства должны быть маркированы, следовательно, их продажа перестает считаться розницей для ПСН. Во-вторых, с декабря 2019 года попадает под маркировку целый список товаров повседневного пользования — от одежды до парфюмерии, которые тоже часто продают на ПСН. А вот список видов деятельности, которыми можно заниматься, был расширен. В него включили животноводство, растениеводство и услуги, оказываемые в этих областях. Кроме этих платежей, введены и применяются иные, приравненные к налогам, обязательные платежи для малого бизнеса. Выбор той или иной системы налогообложения не всегда целиком и полностью зависит от желания потенциального плательщика. Использование конкретных видов упрощенных режимов ограничено требованием к отрасли, субъекту, типу деятельности или общей величине выручки, полученной плательщиком.

Выгода от использования режимов:

– отменяют налог на имущество (кроме имущества физических лиц);

– нивелируют необходимость учитывать и уплачивать НДС;

– предприниматель (ИП) освобожден от платежа НДФЛ (только того дохода, который связан с его предпринимательской деятельностью.

Смысл данных систем налогообложения – заменить уплату многочисленных налогов одним единым налогом и одновременно сделать ставку этого налога предельно низкой.

Таким образом, государство облегчает труд бухгалтеров по расчету налогов и ослабляет налоговое бремя на малый бизнес. Однако следует не забывать о том, что организации, перешедшие на специальные режимы налогообложения, производят уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и должны сохранять действующий порядок ведения кассовых операций.

В целом можно отметить, что проблема эффективного развития предпринимательства, в особенности малого, представляется актуальной, поскольку без него экономика страны не будет развиваться в полной мере: анализ налогообложения малого бизнеса России показывает, что наибольший вклад в доходную часть бюджета страны вносят организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения. Количество предприятий, зарегистрированных как малые, растет из года в год. Поэтому правительству и в дальнейшем очень важно создавать благоприятный климат для развития этой формы бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». – Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/2695.html/

2. *Елисеева О.В.*, Бушева А.Ю., Васильева Е.А., Гудожникова Е.В. Особенности учета операций по уступке прав требования/ Фундаментальные исследования № 12-2.2017. С. 363-367.

3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. Налоговая аналитика. Электронный ресурс. Режим доступа: http://analytic.nalog.ru/ portal/index.ru-RU.htm /.

4. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr.htm.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 657.2.016.2

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Ксения Андреевна Гвоздева, студент
Наталья Валентиновна Пяткина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kseniia.gvozdeva@yandex.ru, 9262871111@mail.ru

APPROACHES TO CASH FLOW MANAGEMENT

Ksenia Andreyevna Gvozdeva, student
Natalia Valentinovna Pyatkina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье анализируются методы управления денежными потоками и вопросы организации и поиска оптимизационных соотношений денежных средств.

К л ю ч е в ы е с л о в а: денежные средства, управление денежными потоками, прибыль, финансовые ресурсы.

The article analyzes methods of cash flow management and issues of organization and search for optimization ratios of funds.

K e y w o r d s: cash, cash flow management, profit, financial resources.

В современных условиях, характеризующихся высокой неопределенностью и нестабильностью бизнес-среды, актуальными становятся вопросы организации и поиска оптимизационных соотношений денежных потоков экономического субъекта по различным видам деятельности. На первый план выходят методики управления денежными средствами, позволяющие компенсировать неравномерность поступления и оперативно распоряжаться средствами на счетах организации.

Объектом управления в рассматриваемой системе являются денежные потоки предприятия, которые связаны с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, а субъектом управления выступает финансовая служба предприятия.

Основным информационным источником изучения денежных потоков согласно сформулированной цели анализа денежных потоков является «Отчет о движении денежных средств» (форма № 4).

Согласно Н.Ф. Самсонову, «Управление денежными потоками – это акт балансирования доходов бизнеса с расходами бизнеса» [1, с. 123].

© Гвоздева К.А., Пяткина Н.В., 2020

Управление движением денежных средств направлено на то, чтобы обеспечить положительный денежный поток в любое время, делая максимально возможным стратегическое использование денежных активов компании для достижения поставленных целей.

Одновременно управление денежными потоками является методом, позволяющим влиять на эффективность использования капитала предприятия и его состояние. Эффективность повышается за счет сокращения продолжительности операционного цикла, что влечет в итоге уменьшение потребности в привлеченных источниках денежных средств.

Некоторые владельцы бизнеса путают денежный поток с прибылью, но важно понимать, что это две совершенно разные вещи. Денежный поток – это понятие, относящееся к движению средств в бизнесе. Прибыль – это то, что остается после вычета расходов из доходов.

Бизнес может быть прибыльным, но не иметь достаточного денежного потока, и это может угрожать его долгосрочному выживанию. Именно поэтому надлежащее управление денежными потоками необходимо для поддержания устойчивой работы [2, с. 122].

На предприятии трудно переоценить важность и ценность управления денежными потоками, поскольку это позволяет повысить не только стабильность предприятия в течение конкретного промежутка времени, но также и способность к дальнейшему развитию, достижение финансового успеха в перспективе.

Финансовые методы и инструменты, используемые при управлении денежными потоками, включают:

– анализ расчетов с дебиторами и кредиторами, другими контрагентами организации;

– выбор оптимальной формы кредитование на максимально возможную сумму под минимальный процент;

– выбор оптимальной формы налогообложения, позволяющей минимизировать расходы в данном направлении;

– применение прикладных бухгалтерских программ, обеспечивающих финансистов аналитической информацией;

– другие инструменты и методы, позволяющие сформировать преобладание входящего денежного потока над исходящим на протяжении длительного периода.

Определение управления денежными потоками для бизнеса можно обобщить как процесс мониторинга, анализа и оптимизации чистой суммы денежных поступлений за вычетом денежных расходов. Чистый денежный поток является важным показателем финансовой устойчивости любого бизнеса и определяет стабильность функционирования производственно хозяйственной деятельности.

Сущность управления движением денежных потоков предприятия сводится к исчислению вероятных источников притоков и оттоков денежных средств с целью их последующей оптимизации.

Целью управления денежными средствами является поддержание их на уровне, обеспечивающем деятельность организации. Иными словами, сумма денежных средств на счетах и в кассе хозяйствующего субъекта должна быть достаточна:

– для своевременной оплаты счетов поставщиков для поставленные сырье и материалы (услуги);

– для поддержания платежеспособности как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде;

– для оплаты непредвиденных расходов, способных возникнуть на протяжении текущего периода.

Следует отметить, что управление денежными средствами является частью финансового менеджмента и осуществляется в рамках специально создаваемой финансовой политики организации, направленной на достижение целей организации в сфере обеспечения ликвидности и бесперебойности коммерческих процессов.

Задачей финансовой политики является построение эффективной системы управления финансами организации, обеспечивающей денежными средствами все платежно-расчетные процессы своевременно и в полном объеме [3, с. 551]. Также управление финансовыми ресурсами организации представляет собой систему принципов и методов принятия управленческих решений, целью которых является формирование оптимальной структуры и эффективное использование последних. Управление денежными средствами в каждой компании имеет отличительные особенности.

В современной рыночной экономике при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности ни одно предприятие не обходится без взаимоотношений с другими предприятиями, организациями и учреждениями [4, с. 364].

Для оптимизации денежных потоков используют методы, аналогичные методам оптимизации запасов. Среди них наибольшую известность получили модели Миллера-Орра, Стоуна, Баумоля, имитационное моделирование по методу Монте-Карло. В общем виде модели сущность оптимизации состоит в том, чтобы дать пользователю рекомендации о диапазоне потока, выход за пределы которого неблагоприятен для экономики. Результаты оптимизации денежного потока организации, напрямую связаны с планированием и использованием средств в предстоящем период, что подтверждает необходимость эффективного контроля и стабильного планирования в управления денежными потоками.

Анализ денежных потоков может быть прогнозным, ретроспективным, финансовым, управленческим, стратегическим и тактиче-

ским. Для России наиболее популярным видом анализа является ретроспективный анализ, основывающийся на информации из бухгалтерской отчетности.

При этом могут быть использованы различные методы, например, прямой, косвенный, коэффициентный. Анализ отечественной литературы показал, что многие российские экономисты не выделяют конкретных целей и задач анализа денежного потока и чаще всего отождествляют его с анализом денежных средств.

Стоит понимать, что анализ денежных средств необходим для понимания возможности предприятия генерировать денежные средства в будущем, в то время как анализ денежных потоков способен показать динамику деятельности компании.

Анализ денежных потоков позволяет вести повседневный контроль над сохранностью наличных денежных средств и ценных бумаг в кассе предприятия, над целевым использованием денежных средств, за правильными и своевременными расчетами с бюджетов, поставщиками и персоналом, за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и поставщикам.

При возникновении дефицита для сбалансированности денежного потока необходимо предпринять должные меры: привлечение стратегических инвесторов, дополнительная эмиссия акций. При оптимизации следует учесть, что во внимание стоить брать и такой показатель как время. В связи с этим для балансировки используют методы выравнивания и синхронизации.

Синхронизация денежного потока во времени осуществляется для достижения нужного уровня платежеспособности организации в любом из интервалов планируемого периода одновременно со снижением величины страховых резервов денежных средств.

Завершающий этап оптимизации - это создание условий для достижения максимальной величины чистого денежного потока предприятия, которая более точно показывает результаты прошедших периодов. Его увеличение позволяет нарастить темпы экономического развития организации путем самофинансирования, снизить зависимость от внешних источников получения денежных средств, способствует приросту рыночной стоимости организации. Таким образом, предприятию следует иметь такое количество денежных средств, которого бы хватило на его функционирование.

С рисками неплатежеспособности могут столкнуться даже успешные компании, имеющие достаточную сумму прибыли. Неплатежеспособность может возникнуть как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени.

Синхронизация поступления и выплат денежных средств, достигаемая в процессе управления денежными потоками предприя-

тия, позволяет устранить этот фактор возникновения его неплатежеспособности.

Управление денежными потоками предприятия - важный компонент общей системы управления финансовой деятельностью, а также инструмент, посредством которого возможно достигнуть основной цели любого предприятия – максимизация получаемой прибыли.

При этом система управления денежными потоками организации - это совокупность методов, инструментов и приемов воздействия со стороны специалистов финансовой службы на процесс движения денежных средств для достижения поставленной цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Самсонов Н.Ф.* Управление финансами. М.: ИНФРА-М, 2017. 825 с.

2. *Свешникова И.В.* Контроль и планирование наличия и движения денежных средств на предприятии // Аграрная наука и образование на современном этапе развития (Материалы конференции), 2015. С. 121–123.

3. *Янглеева А.Ф.* Оптимизация денежных средств на предприятии // Молодой ученый, 2017. № 19. С. 550–553.

4. *Елисеева О.В.*, Бушева А.Ю., Васильева Е.А., Гудожникова Е.В. Особенности учета операций по уступке прав требования / Фундаментальные исследования № 12-2.2017. С. 363-367.

УДК 330.356.3

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ирина Сергеевна Дугаева, студент
Наталья Валентиновна Пяткина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: dugaevairina@yandex.ru, 9262871111@mail.ru

ORGANIZATION FINANCIAL STABILITY ASSESSMENT METHODOLOGY

Irina Sergeevna Dugaeva, student
Natalia Valentinovna Pyatkina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматривается методология оценки финансовой устойчиво-

© Дугаева И.С., Пяткина Н.В., 2020

сти и платежеспособности предприятия. Какими необходимо руководствоваться признаками наступающего банкротства предприятия, и какими следует считать самыми распространенными субъективными причинами деловой несостоятельности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бухгалтерская отчетность, финансовое состояние, платежеспособность, учет, инвесторы, кредиторы, банкротство, несостоятельность.

This article discusses the methodology for assessing the financial stability and solvency of an enterprise. What should be guided by the signs of the impending bankruptcy of the enterprise, and which should be considered the most common subjective reasons for business insolvency.

K e y w o r d s: financial statements, financial standing, solvency, accounting, investors, creditors, bankruptcy, insolvency.

Одной из основных задач финансового анализа является оценка степени близости организации к банкротству. В России, в отличие от других стран, нет отработанной системы определения финансового рейтинга организаций.

В настоящее время основополагающей методологией можно считать оценку финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, которая в свою очередь не принимает в полном объеме многие фундаментальные точки зрения деятельности каждой конкретной организации в условиях нестабильности экономики.

Финансовое состояние организации, его устойчивость пропорционально зависят от результатов производственной, финансовой деятельности и от других видов деятельности, если производственные и финансовые планы были успешно выполнены, то это в свою очередь положительно влияет на финансовое положение организации.

Но если произойдет спад объемов производства и продаж, то в следствии этого уменьшится выручка и сумма прибыли, что в дальнейшем даст ухудшение финансового состояния организации и платежеспособности.

Часто смешивают термины «несостоятельность» и «банкротство», полагая, что они означают одно и то же. Однако эти два слова, хотя и похожи, на самом деле имеют разные значения. Проще говоря, несостоятельность –это финансовое состояние, которое достигается, когда вы не можете вовремя погасить свои долги. Банкротство, с другой стороны, является юридическим процессом, который служит цели разрешения проблемы несостоятельности.

Неплатежеспособность – это, по сути, состояние бытия, побуждающее банкротиться. Субъект – человек, семья или компания – становится неплатежеспособным, если не может вовремя расплатиться с кредиторами. Как правило, это происходит, когда денежный поток предприятия падает ниже его денежного потока.

Для отдельных должников это означает, что их доходы слиш-

ком низки, чтобы они могли погасить свои долги. Для компаний это означает, что денежные потоки в бизнес плюс и его активы меньше его обязательств.

Как правило, те, кто становятся неплатежеспособными, предпримут определенные шаги к решению проблемы. Одним из наиболее распространенных решений для несостоятельности является банкротство.

Банкротство – это юридическое заявление о неспособности расплатиться с долгами. Когда кто-то заявляет о банкротстве, он обязан погасить задолженность с помощью правительства. В целом существует две основные формы банкротства –- реорганизация и ликвидация банкротства. При реорганизационном банкротстве должники реструктурируют свои планы погашения, чтобы их было легче удовлетворить.

В условиях ликвидационного банкротства должники продают определенные активы, чтобы заработать деньги, которые они могут использовать для погашения своих кредиторов.

Каждый субъект, который занимается хозяйственной деятельностью, подвержен риску стать банкротом, т. е. неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, если соответствующие обязательства не исполнены им в течение 6 месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены[3].

Процедура признания организации неплатежеспособной (банкротом) регулируется в Российской Федерации, как и в других странах, специальным законодательством, в том числе Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и рядом подзаконных актов. В соответствии с законодательством РФ под несостоятельностью (банкротством) понимается, что признанная судом неспособность должника, которая не может удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, работающих или работавших по трудовому договору, исполнить обязанность по уплате обязательных платежей[1].

Неплатежеспособность может быть относительной до трех месяцев и абсолютной более трех месяцев, что является признаком банкротства и может служить основанием для подачи заявления о банкротстве.

Признаками наступающего банкротства являются неплатежеспособность и финансовая неустойчивость организации. В то же время низкие показатели деловой активности (оборачиваемости) и рентабельности относят к факторам, усугубляющим финансовые проблемы организации, но не предопределяющим ее банкротство. Чтобы сделать вещи немного сложнее, несостоятельность бывает двух видов.

Первый, называемый «несостоятельность денежного потока»,

возникает, когда несостоятельный должник не может произвести платеж, потому что у него нет денег. Вторая, называемая «несостоятельность баланса», возникает, когда долги превышают активы.

Несостоятельность также может быть:

1) «несчастной» — не по собственной вине, а вследствие непредвиденных обстоятельств (стихийные бедствия, политическая нестабильность, кризис в стране, общий спад производства и другие внешние факторы). В этом случае, государство помогает предприятиям в оказании помощи по выходу из кризисного состояния;

2) «ложной» (корыстной, злоумышленной) — происходит в результате умышленного сокрытия собственного имущества, с целью избежать уплаты долгов кредиторам. Данный вид банкротства является уголовно наказуем;

3) «неосторожной» — вследствие неэффективной работы, осуществления рискованных операций банкротство наступает, как правило, постепенно. Для его предотвращения необходимо систематически проводить анализ финансового состояния с целью выявления «болевых» точек и принятия мер по финансовому оздоровлению.

Основные причины банкротства:

– объективные (внешние) причины: несовершенство финансовой, денежно-кредитной, налоговой систем, высокий уровень инфляции, недостаточная разработка нормативных правовых документов;

– субъективные (внутренние) причины: снижение объема продаж, объема производства, качества продукции, низкая рентабельность продукции, взаимные неплатежи, неумение управленческого персонала обеспечивать эффективность производства;

– прочие причины: падение рыночной стоимости ценных бумаг организации, неспособность погасить просроченную задолженность, высокий уровень конкуренции и вызванное ею понижение цен на продукцию без соответствующего снижения издержек производства, неумение руководителей проявлять предприимчивость в налаживании выпуска продукции.

При проведении вероятности банкротства организации, можно основываться на оценке ее финансового состояния при применении различных подходов, к ним можно отнести: политики антикризисного финансового управления, действующей методики оценки удовлетворительности структуры баланса, диагностики банкротства по методикам зарубежных и отечественных практик.

Политика антикризисного финансового управления включает в себя диагностику банкротства и разработку мер, обеспечивающих выход организации из кризисного состояния. Реализация этой по-

литики предполагает оценку ее финансового состояния на основе неформальных критериев и показателей.

Оценку вероятности банкротства можно проводить с помощью финансового анализа. Он позволяет определить причины и факторы снижения эффективности производства, а также разработать программу сокращения затрат, пути улучшения управления организацией.

Предпосылки возникновения банкротства различны, но это в свою очередь считается как результат взаимодействия факторов как внешнего, так и внутреннего характера.

К внутренним факторам, влияющие на положение предприятия можно отнести:

1. Нехватка собственных оборотных активов;

2. Невысокий уровень технологичности и модернизации;

3. Производство сверх лимита остатков незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции, в следствии чего происходит застой;

4. Привлечение заемных средств на невыгодных условиях, в связи с чем происходит увеличение финансовых расходов, и нет способности к самофинансированию.

В случае, если внешняя среда непостоянна и находится в постоянной изменчивости, то состояние (положение) экономики страны находится в кризисе, вследствие чего может произойти многочисленное банкротство предприятий.

В период экономической (политической и правовой) нестабильности большинство организаций не способны предпринять меры не только стратегические, но и организационно-тактические задачи. В этом случае банкротство наступает по объективным, не зависящим от организации обстоятельствам.

Можно сделать вывод о том, что в условиях нестабильности рынка России, предприятие считается неплатежеспособным, если оно не в состоянии выполнять свои текущие обязательства.

Неплатежеспособность в таком случае представляет собой временную проблему, которую можно решить.

В таком случае банкротство предполагает, превышение пассива над активом, что значит, предприятие имеет отрицательный собственный капитал, а это приведет к тому, что владельцы обычных акций потеряют все свои вложения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от от 26.10.2002 № 127-ФЗ (последняя редакция): [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт информ. правовой компании] [М.-2020] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/

2. Постановление Правительства РФ от 21 декабря 2005 г. № 792 «Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических пред-

приятий и организаций и их платежеспособности»): [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ. – правовой компании] Режим доступа: http://www.garant.ru/document/12143854/.

3. *Гудожникова Е.В*., Васильева Е.А. Меры по преодолению и предупреждению банкротства предприятия. В сборнике: Инновации Материалы научно - практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и [др.]. 2017. С. 261–264.

4. *Иванова С.П*. Несостоятельность (банкротство) юридических и физических лиц [Электронный ресурс]: учебное пособие. Москва: Юстиция, 2020. 200 с.

5. *Попондопуло В.Ф.* Банкротство. Правовое регулирование [Электронный ресурс]: практическое пособие. 2-е изд. Москва: Проспект, 2016. 431 с.

УДК 657.6

АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ольга Владимировна Елисеева, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: oeliseeva@ruc.su

ACTUAL CHANGES IN ACCOUNTING AND ACCOUNTING REPORTING

Olga Vladimirovna Eliseeva, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность научной статьи заключается в том, что современные экономические отношения диктуют изменения в формировании форм бухгалтерской отчетности. Вступление в силу поправок в нормативно-правовой базе по формированию бухгалтерской отчетности и ведению бухгалтерского учета раскрыты в данной статье.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бухгалтерский учет, бухгалтерская финансовая отчетность, стандарты по бухгалтерскому учету.

The relevance of a scientific article lies in the fact that modern economic relations dictate changes in the formation of forms of financial statements. The entry into force of amendments to the regulatory framework for the formation of financial statements and accounting are disclosed in this article.

K e y w o r d s: accounting, financial accounting, accounting standards.

Новый 2020 год ознаменовался для бухгалтеров серьезными

© Елисеева О.В., 2020

изменениями в формах бухгалтерской отчетности и стандартах бухгалтерского учета.

Насущной проблемой развития бухгалтерского учета в России является ее сближение не только с теорией, но и с практикой, принятой в странах с развитой рыночной экономикой, и в качестве ориентира выбраны международные стандарты финансовой отчетности [1, с. 108].

С 01.01.2020 года вступает в силу Федеральный закон от 28.11.2018 N 444-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете» и хорошая новость заключается в том, что большинству организаций бухгалтерскую отчетность больше не придется сдавать в статистику.

Наконец-то заработал принцип «одного окна» и этим окном станет Федеральная налоговая служба (ФНС), которая является единственным уполномоченным органом по сбору бухгалтерской отчетности. Исключением данного порядка сдачи бухгалтерской отчетности станут организации, имеющие в своих отчетах сведения, отнесенные к государственной тайне и некоторые другие организации в случаях, установленных Правительством РФ. При этом сроки сдачи бухгалтерской отчетности не изменятся.

На основании собранной бухгалтерской отчетности в ФСН будет формироваться информационный ресурс, к которому будет предоставлен доступ заинтересованным лицам. Предоставление информации будет платным, за исключением государственных органов, органов местного самоуправления и Центрального банка РФ.

Еще одно существенное изменение касается самих форм бухгалтерской отчетности (Приказ Минфина России от 19.04.2019 № 61н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»). Здесь внесены изменения, касающиеся как заголовочной части форм отчетности, так и непосредственно самих форм.

В частности, в заголовочной части всех форм отчетности в строке «Вид экономической деятельности» слово ОКВЭД заменено на ОКВЭД.2 - это фактически применяемый классификатор видов экономической деятельности.

Исключена возможность использовать в качестве единицы измерения миллионы рублей. Теперь вся отчетность будет составляться в тысячах рублях. Это сделано для того, чтобы обеспечить сопоставимость показателей отчетности от периода к периоду и привести к единообразию отчетность всех предприятий.

Рассмотрим, в каких формах бухгалтерской отчетности и какие произошли изменения. В бухгалтерский баланс добавлена новая

строка, в которой будет отметка о том, подлежит предприятие обязательному аудиту или нет. Название строки следующее «Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту [ДА/НЕТ]. Здесь нужно будет раскрывать наименование аудиторской организации или ФИО индивидуального аудитора, ИНН и ОГРН или ОГРНИП аудитора, если на момент сдачи отчетности аудит уже проведен и выдано аудиторское заключение. Это значит, что теперь на этапе составления бухгалтерской отчетности появится некий маркер, на основании которого будет фильтроваться бухгалтерская отчетность, подлежащая обязательному аудиту.

Напомним, что аудиторское заключение представляется вместе с бухгалтерской отчетностью или в течение 10 рабочих дней с даты выдачи аудиторского заключения, но не позднее 31 декабря года, следующего за отчетным годом (п.5. ст.18 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете») [2].

В Отчете о финансовых результатах следующие показатели: Текущий налог на прибыль, в том числе постоянные налоговые обязательства (активы), Изменение отложенных налоговых обязательств, Изменение отложенных налоговых активов заменены на следующие показатели: Налог на прибыль, в том числе текущий налог на прибыль, отложенный налог на прибыль. После строки «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» добавлена новая строка: Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода

В отчете об изменении капитала, отчете о движении денежных средств и отчете о целевом использовании средств изменились коды по общероссийскому классификатору управленческой документации (ОКУД).

В отчете об изменения капитала старые формы ОКУД 0710003 и 0710023 заменены на 0710004. В отчете о движении денежных средств ОКУД 0710004 заменен на 0710005. В отчете о целевом использовании средств ОКУД 0710006 заменен на 0710003.

Начиная с 2020 года изменения коснулись не только форм бухгалтерской отчетности. Вступили в силу и начали действовать Приказы Минфина России от 20.11.2018 № 236н «О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету», «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02», от 04.12.2018 № 248н «О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету», «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000» и от 02.07.2002 N 66н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету», «Информация по прекращаемой деятельности» ПБУ 16/02».

Конечная цель изменений российских стандартов бухгалтер-

ского учета представляется в приведение их в соответствие со стандартами МСФО, в данном случае МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль».

Рассмотрим, какие изменения произошли в российских стандартах бухгалтерского учета.

В основе процесса оценки бизнеса лежит информационное обеспечение. Информация, необходимая для оценки бизнеса формируется по данным различных источников. При этом важно, чтобы она отражала состояние внешней и внутренней среды бизнеса [3].

Основным существенным изменением в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» является замена терминологии постоянного налогового актива/обязательства на постоянный налоговый доход/расход, уточнение понятия временных разниц и определение порядка учета расчета налога на прибыль участниками (включая ответственного участника) консолидированной группы налогоплательщиков.

Теперь временные разницы – это не только доходы и расходы, признаваемые в бухгалтерском и налоговом учете в разные периоды, но и результаты операций, участвующие в расчете налога на прибыль в других периодах и не включаемые в бухгалтерскую прибыль (убыток).

Если раньше в ПБУ 18/02 указывалось на то, что налогооблагаемые и вычитаемые разницы имели каждые свою природу образования, то теперь же природа возникновения временных разниц единая, и только результат к которому она приводит говорит о том какая это разница: налогооблагаемая или вычитаемая.

Напомним, что вычитаемые разницы – это такие разницы, которые в будущем приведут к уменьшению налога на прибыль. На основании вычитаемых разниц формируется отложенный налоговый актив.

Налогооблагаемые разницы — напротив, в будущем приведут к увеличению уплаты в бюджет налога на прибыль. На основании налогооблагаемых разниц формируется отложенное налоговое обязательство.

Суммарное изменение отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период формирует отложенный налог на прибыль.

В новой редакции ПБУ 18/02 уточено понятие расхода (дохода) по налогу на прибыль. Расход (доход) по налогу на прибыль отражается в отчете о финансовых результатах в качестве налога на прибыль уменьшающего (увеличивающего) прибыль (убыток) до налогообложения отчетного периода.

Он складывается из текущего и отложенного налога на прибыль. В связи с данными изменениями ПБУ 18/02 и внесены изме-

нения в формы бухгалтерской отчетности, о чем мы писали выше.

Особое внимание в новой редакции ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» обращено на порядок раскрытия информации об учете налога на прибыль в бухгалтерской отчётности и в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Так участник консолидированной группы должен отдельно отражать в отчете о финансовых результатах разницу между текущим налогом на прибыль и суммой денежных средств, причитающейся ему исходя из условий договора о создании консолидированной группы и обозначать как ее перераспределение налога на прибыль внутри консолидированной группы.

Налог на прибыль, относящийся к операциям, не включаемым в бухгалтерскую прибыль (убыток), указывается отдельной статьей и участвует в расчете чистой прибыли (убытка) и совокупного финансового результата периода.

В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах раскрывается порядок формирования отложенного налога на прибыль, в разрезе влияния на этот показатель временных разниц, изменений правил налогообложения или налоговых ставок и признания (списание) отложенных налоговых активов.

Также в обязательном порядке раскрываются величины, объясняющие взаимосвязь между расходом (доходом) по налогу на прибыль и показателем прибыли (убытка) до налогообложения, такие как: применяемые налоговые ставки; условный расход (условный доход) по налогу на прибыль; постоянный налоговый расход (доход), а также иная информация, необходимая пользователям отчетности для понимания ее содержания в части расчетов налога на прибыль.

Изменения в ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» обусловлены приведением правил бухучета государственной помощи в соответствие МСФО (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи».

Важным изменением в ПБУ 13/2000 стал момент признания государственной помощи к бухучету, теперь ее можно признавать к учету в момент фактического получения денег.

В части учета бюджетных средств на капитальные затраты тоже есть изменения. Такие затраты, понесенные за счет бюджета, списываются по мере начисления амортизации на протяжении срока использования объекта капитальных затрат.

Если же бюджетные средства предоставлены на компенсацию ранее понесенных организацией затрат, то такие средства относятся на финансовые результаты организации.

Конечно же, изменения коснулись и порядка раскрытия бюд-

жетных средств в бухгалтерской отчетности. По новым правилам отдельно раскрываются:

а) остаток средств целевого финансирования в части предоставленных бюджетных средств;

б) дебиторская задолженность по получению бюджетных средств;

в) кредиторская задолженность по возврату бюджетных средств;

г) доходы будущих периодов, на финансирование текущих расходов.

Изменения в ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности», связаны с приведением стандарта в соответствие МСФО (IFRS) 5 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».

Одним из самых интересных изменений этого стандарта является введение нового понятия «долгосрочный актив для продажи». Долгосрочный актив для продажи, это такой актив (основное средство или иной внеоборотный актив), использование которого приостановлено с целью его дальнейшей продажи. Если решение о продаже принято или заключен договор о продаже, то актив переводится в состав оборотного и дальнейшая его оценка производится по правилам оценки запасов.

Соответствующие изменения внесены в раздел III. Раскрытие информации по прекращаемой деятельности в бухгалтерской отчетности.

В части учета долгосрочных активов к продаже в пояснениях нужно описать сами долгосрочные активы к продаже, обстоятельства продажи или только намерения, финансовый результат от продажи актива и статью отражения этого результата в отчете о финансовых результатах, а также отчетный сегмент, к которому относятся показатели, связанные с долгосрочным активом к продаже.

С 6 января 2019 года вступил в силу и начал действовать Приказ Минфина России от 16.10.2018 N 208н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». По общему правилу обязательным новый стандарт станет с отчетности за 2022 год. Но организация может начать применять стандарт и ранее, предусмотрев это в своей учетной политике и раскрыв такое решение в своей бухгалтерской отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева О.В.* Процедура и этапы формирования показателей бухгалтерской отчетности. В сборнике: Сборник научных статей по бухгалтерскому учету, экономическому анализу и аудиту, посвященных юбилею заслуженного профес-

сора ННГУ им. Н.И. Лобачевского, доктора экономических наук Е.А. Мизиковского Под редакцией И.Е. Мизиковского, Э.С. Дружиловской, А.А. Баженова. Нижний Новгород, 2018. С. 108–112.

2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 15.03.2020).

3. Значение финансовой отчетности при оценке бизнеса предприятия // Елисеева О.В., Бушева А.Ю. В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 239–242.

УДК 657.6

ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРЕННИХ БУХГАЛТЕРСКИХ ОТЧЕТОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СВОДНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ирина Александровна Копылова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: irishka7.84@mail.ru

THE VALUE OF INTERNAL ACCOUNTING REPORTS IN THE FORMATION OF CONSOLIDATED MANAGEMENT REPORTS

Irina Alexandrovna Kopylova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность научной статьи заключается в том, что управленческая отчетность играет важную роль при принятии управленческих решений стратегического характера, а также при осуществлении финансового анализа. В данной статье рассмотрено значение внутренних бухгалтерских отчетов при формировании показателей управленческой отчетности.

К л ю ч е в ы е с л о в а внутренняя отчетность, управленческая отчетность, бухгалтерская отчетность, бухгалтерский учет:.

The relevance of the scientific article is that management reporting plays an important role in making management decisions of a strategic nature, as well as in the implementation of financial analysis. This article discusses the importance of internal accounting reports in the formation of indicators of management reporting.

K e y w o r d s: internal reporting, management reporting, accounting reporting, accounting.

© Копылова И.А., 2020

Управленческая отчетность вместе с внутренними отчетами компании необходима для оценки бизнеса и разработки давнейших планов развития бизнеса.

Как отмечалось ранее в статьях: «В основе процесса оценки бизнеса лежит информационное обеспечение. Информация, необходимая для оценки бизнеса формируется по данным различных источников. При этом важно, чтобы она отражала состояние внешней и внутренней среды бизнеса» [1].

Кроме того, бухгалтерская отчетность составляется в целом по предприятию, а управленческую отчетность по необходимости представляют в разрезе структурных подразделений, обособленных подразделений, дочерних компаний и т. д. Такая детализация позволяет выявить проблемные места.

Периодичность составления и состав управленческой отчетности зависят исключительно от требований конечных пользователей (например, руководства). Отчеты могут составляться ежедневно, еженедельно, ежемесячно, ежеквартально и за год.

Как правило, управленческие отчеты включают плановые и фактические показатели. Это позволяет проводить план-фактный анализ и рассчитывать относительные коэффициенты, характеризующие эффективность финансово-хозяйственной деятельности.

Формы, показатели и порядок формирования внутренней отчетности возлагается на финансовую службу компании.

Создавая финансовую службу, важно учесть следующие факторы: стратегические цели компании. Чаще всего собственники выбирают между двумя стратегиями – наращиванием стоимости бизнеса для дальнейшей продажи или регулярным извлечением чистой прибыли из денежного потока.

Следовательно, задачи и функции финансового блока должны соответствовать одной из этих стратегий; специфику отрасли, в которой работает компания.

Например, если компания занимается экспортом – ей будут необходимы специалисты, знающие валютное законодательство и имеющие опыт работы с иностранной валютой; предприятиям, реализующим товары и услуги физическим лицам, потребуются кассиры и т. д. Нужно также учитывать внутренние факторы. Например, уровень автоматизации процессов управления и учета. Недостаток IT-программ часто приводит к увеличению численности финансистов и бухгалтеров, вынужденных вручную обрабатывать большие объемы информации.

Если основная цель функционирования бухгалтерии – это точное и своевременное отражение результатов хозяйственной деятельности для целей внутренней и внешней отчетности и налогообложения, то цель существования финансового отдела иная. Финансовый

отдел должен выявлять неэффективность процессов на предприятии и предлагать идеи по повышению прибыли в будущем.

В финансовом отделе должны трудиться сотрудники особого образа мышления: Они должны быть способны проанализировать полученный результат, найти «узкие места» и, наоборот, слишком хорошо профинансированные процессы. Они должны уметь смотреть в будущее и планировать деятельность предприятия на несколько периодов вперед. Они должны знать, через какие ключевые показатели нужно вести оперативный контроль. Квалификация специалистов финансового отдела должна позволять им вести диалог со всеми подразделениями предприятия. Другими словами, финансист должен быть способен перевести бизнес-процессы любого подразделения на язык денег, оптимизировать их, и сделать обратный перевод. Этого невозможно добиться, если финансисты работают в «вакууме», они должны обязательно иметь доступ к нефинансовой информации и интересоваться ею. Основной тренд сегодня — упрощать бизнес-процессы, освобождать сотрудников от рутинных задач и больше времени посвящать анализу и финансовому контролю. Вместо устаревших обязанностей появляется новый функционал в финансовой службе.

Человек, с которого начинается финансовый отдел – это финансовый контролер. Тот, кого первым нанимают в финансовую службу, а с ростом ее он часто становится финансовым директором. Финансовый контролер умеет посчитать доходы и расходы в любом разрезе – будь то продукт, регион, или сектор бизнеса. Делает он это как по фактическим данным, так и в планах, формируя бюджет доходов и расходов. В небольших компаниях финансовый контролер часто создает управленческий учет с нуля, разрабатывает документы, аналитики и процессы, по которым должен вестись учет. В средних компаниях финансовые контролеры активно принимают участие в дальнейшем совершенствовании управленческого учета, а ежедневные рутинные задачи выполняют подчиненные им финансовые аналитики. В крупных компаниях финансовые контролеры и финансовые аналитики работают в выделенных подразделениях – отделах финансового контроля по направлениям деятельности: продуктам, регионам, видам расходов, где занимаются планированием, учетом и анализом в рамках своего направления.

Изменения в условиях экономической активности, которые произошли в результате глобального финансового кризиса, выявили необходимость формирования таких отчетов, которые могли бы предоставлять достоверную информацию заинтересованным пользователям и одновременно быть структурированы вокруг стратегических целей предприятия, его бизнеса и корпоративного управления [2].

Внутренняя отчетность организации предоставляется в табличном, графическом или текстовом виде и показывает данные о работе каждого отдела компании. Формы и показатели внутренних отчетов разрабатываются финансовыми службами и утверждаются в учетной политике компании. В отчетах должна содержаться информация о результатах работы отдела за отчетный период, исполнители и ответственные за составление отчета. Отчеты должны подписываться руководителем структурного подразделения и утверждаться руководителем компании. Для каждого внутреннего отчета должны быть обозначены сроки его предоставления в зависимости от дальнейшего использования полученной информации в сводной управленческой отчетности.

Как уже отмечалось, внутреннюю отчетность также называют управленческой отчетностью, потому что именно эти данные помогают руководить всем бизнесом.

Внутренняя управленческая отчетность делится на:

1. Комплексные итоговые отчеты. Включает данные за установленный период (квартал, год) о том, с помощью каких ресурсов были реализованы планы. Составляются регулярно и содержат информацию о доходах и расходах всех отделов, рентабельность и другие финансовые показатели.

2. Тематические отчеты. Предоставляются в случае возникновения отклонений в каких-то из основных для работы компании показателях: снижение рентабельности, рост заказов на какой-то непопулярный товар.

3. Аналитические отчеты. Эти документы составляются только по требованию руководства и представляют из себя глубокий анализ заданной темы. Так, топ-менеджеру может понадобиться ответ, почему меняется рентабельность, каковы риски инвестиций, анализ конкурентной среды, оценка конкурентоспособности фирмы. Конкурентоспособность фирмы есть следствие конкурентоспособности ее продукции, товаров и услуг [4, с. 137].

Внутренняя финансовая отчетность – это целый комплекс разных документов, но можно выделить три ключевых отчета:

1. Отчет о доходах и расходах, который покажет прибыль компании и возможные растраты.

2. Отчет о движении денег в компании, который покажет, куда были потрачены и откуда пришли средства.

3. Баланс. Демонстрирует стоимость компании на текущий момент.

Все показатели внутренней отчетности рекомендуется формировать в рублях (не в тыс.руб., как во внешней бухгалтерской отчетности) для того, чтобы досконально можно было проанализировать формирование каждого показателя «до копейки».

В крупных компаниях система внутренней отчетности – это зона ответственности специального отдела. Аналитики занимаются сопоставлением всех финансовых данных, денежных потоков предприятия, прогнозами на будущее.

В любой сфере деятельности коммерческого предприятия внутренняя отчетность для менеджеров выступает как прямое руководство к действию. Показатели отчета о доходах и расходах наглядно показывают как сформировался конечный финансовый результат, под влиянием каких операций. показатели наглядно показывают, куда уходит прибыль и рентабелен ли бизнес в конкретный отрезок времени. Нет никакой интерпретации, кроме четких данных, которые помогают быстро принять нужное решение. Внутренние отчеты могут дополнятся специальными расчетами о формировании показателей, формулами и выводами для наглядности сложившейся ситуации в бизнесе.

Внутренняя отчетность предприятий обязана быть:

1. Целесообразной. Данные, указанные в отчете, должны отвечать цели, для которой этот отчет создавался.

2. Оперативной и своевременной. Этот критерий очень важен, потому что управление бизнесом не терпит промедлений.

3. Объективной, без личных мнений. В отчете должны быть представлены только голые цифры и проверенная информация, без какой-либо интерпретации.

4. Краткой и удобной для анализа. Отчет не должен добавлять проблем, его задача – быстро ответить на поставленные вопросы.

5. Выгодной. Затраты на составление отчетов должны быть сопоставимы с финансовым эффектом от них.

6. Гибкой в оформлении. Должна быть возможность добавить или убрать какие-то показатели и не терять при этом скорости и точности составления отчета.

Показатели внутренней управленческой отчетности представляют собой коммерческую тайну, но при этом данные форм управленческой отчетности используются при формировании бухгалтерской отчетности.

Следует отметить, что бухгалтерская отчетность обязательна для всех экономических субъектов.

Бухгалтерская отчетность предприятия является завершающим этапом учетного процесса. В ней отражаются итоговые данные, характеризующие имущественное и финансовое положение предприятия, результаты его хозяйственной деятельности. Показатели бухгалтерской отчетности формируются по итоговым данных учетных регистров, которые ведутся на предприятии в течение всего отчетного периода и которые открываются по каждому синтетическому счету рабочего плана счетов предприятия [3].

При изучении научного материала о принципах формирования внутренней отчетности, нами сделан вывод, что законодательно внутренняя отчетность в управленческом учете и ее формат никак не описаны. Каждая компания самостоятельно устанавливает параметры, периодичность и критерии отчетов. Форма внутренних отчетов является коммерческой тайной.

Таким образом, внутренняя и внешняя отчетность предприятия отличаются тем, что первая нужна для управления бизнесом, а вторая – для его презентации внешнему миру. По внешней отчетности дела компании оценивают потенциальные инвесторы, партнеры, госорганы, конкуренты. Предприятия, зарегистрированные как открытые акционерные общества, обязаны публиковать эти данные ежегодно, потому что их внешняя отчетность является публичной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Значение финансовой отчетности при оценке бизнеса предприятия // Елисеева О.В., Бушева А.Ю. В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 239–242.

2. *Елисеева О.В.* Процедура и этапы формирования показателей бухгалтерской отчетности. В сборнике: Сборник научных статей по бухгалтерскому учету, экономическому анализу и аудиту, посвященных юбилею заслуженного профессора ННГУ им. Н.И. Лобачевского, доктора экономических наук Е.А. Мизиковского Под редакцией И.Е. Мизиковского, Э.С. Дружиловской, А.А. Баженова. Нижний Новгород, 2018. С. 108–112.

3. *Елисеева О.В.* Бухгалтерская отчетность как завершающий этап учетного процесса и ее информационные возможности // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 9-2. С. 30–35.

4. *Плеханова Е.А.* Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Кооперация в системе общественного воспроизводства: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 9–10 апр. 2013 г.): в 2 ч.; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : Принт-Издат, 2013. – Ч. 1. С.137–139.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 657.1

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Алина Александровна Ляхманова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: alyahmanova@mail.ru

FEATURES OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF CURRENT ASSETS

Alina Aleksandrovna Lamanova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматриваются особенности учета и анализа оборотных активов. Автором отмечается, что оборотные активы являются ресурсами предприятия, без которых фактически невозможна деятельность любой компании, а анализ оборотных активов проводиться для ее бесперебойной работы.

К л ю ч е в ы е с л о в а: оборотные активы, бухгалтерский баланс, учет, анализ, ликвидность.

This article discusses the features of accounting and analysis of current assets. The author notes that current assets are the resources of the enterprise, without which it is virtually impossible to operate any company, and the analysis of current assets is carried out for its smooth operation.

K e y w o r d s: current assets, balance sheet, accounting, analysis, liquidity.

Коммерческая деятельность любой современной компании подразумевает наличие оборотных активов. Оборотными активами в бухгалтерском учете признаются те ресурсы, без которых фактически невозможна деятельность любой компании.

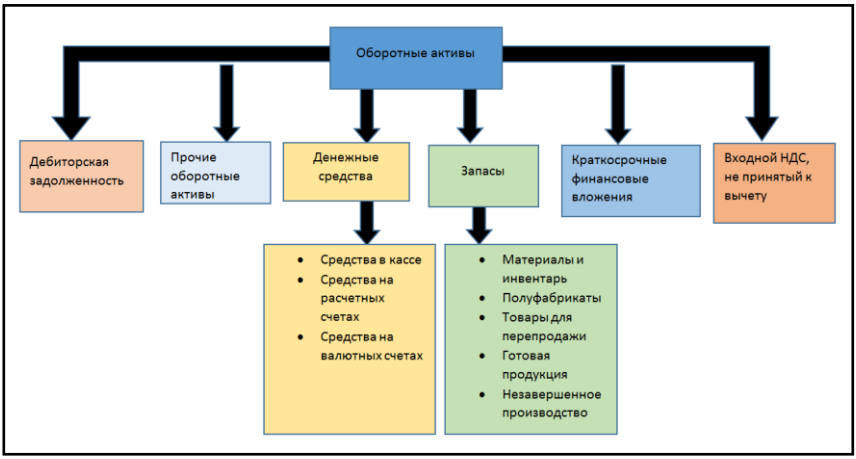
Оборотными активами является имущество фирмы, принадлежащее на правах собственности. Имущество, которое служит или погашается в течении 12 месяцев или в течение одного производственного цикла, если он не превышает 12 месяцев. Оборотные активы полностью потребляются в производственном цикле и постоянно изменяют свою форму, например: денежные средства = запасы = готовая продукция = дебиторская задолженность = = денежные средства.

В бухгалтерском балансе оборотные активы отражаются во 2 разделе «Оборотные активы» [1].

Рассмотрим, что входит в состав оборотных активов.

© Ляхманова А.А., 2020

Оборотные активы включают в себя следующие составляющие, которые представлены на рисунке.



Состав и виды оборотных активов

Дебиторская задолженность и финансовые вложения относятся к оборотным активам только в том случае, если срок их погашения менее 1 года, либо срок превышает 1 год, но организация уверена в высокой ликвидности данных активов, способности быстро и без потерь обратить их в денежную форму (т. е. продать).

В балансе также следует отобразить сведения о несущественных оборотных активах, которые не вошли в другие статьи раздела 2 «Оборотные активы».

На практике часто возникает вопрос, что можно отнести в состав прочих оборотных активов. К прочим оборотным активам относят:

Стоимость выполненных этапов незавершенных работ, зафиксированную по счету 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам».

НДС с авансов, выделенный обособленно на счетам 62 или 76.

Недостачи или испорченные ценности, по которым еще не принято решение о списании.

НДС и акцизы, подлежащие возмещению после отчетного периода.

НДС с отгруженных товаров, выручка по которым будет признана в следующем году.

Данная информация отображается в строке 1260 «Прочие оборотные активы».

Для успешного функционирования любого коммерческого предприятия оборотные активы должны постоянно пополняться.

В качестве источников формирования оборотных активов могут выступать:

Собственные или приравненные к таковым ресурсы компании.

Привлеченные средства.

Заемные средства и кредиты.

Вклады учредителей.

При этом расходование собственных ресурсов фирмы на увеличение оборотных активов обладает минимальным уровнем риска по сравнению с привлечением заемных средств, так как привлечение заемных средств влечет за собой уплату процентов по кредитам и займам.

Учет оборотных активов ведется на активных счетах: 10 «Материалы», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция», 19 «НДС по приобретенным ценностям», 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Прочие счета в банке» и активно-пассивных счетах: 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» [2].

По дебету этих счетов отражается поступление оборотных активов, а по кредиту их использование или списание.

Достаточный размер оборотных активов необходимы для бесперебойной работы предприятия, будь то материалы, используемые в производственном процессе, или денежные средства для расчетов с поставщиками. Поэтому анализ ликвидности активов занимает центральное место в финансовом анализе предприятий. В ходе анализа изучают достаточность ликвидных активов для своевременных расчетов с поставщиками подрядчиками по текущей задолженности. Для этого оборотные активы в целом и их группы по степени ликвидности сравнивают с общей величиной краткосрочных обязательств организации на ту же дату.

Высокая доля оборотных активов характерна для материалоемких производств, организаций торговли. Чем выше доля оборотных активов (и, соответственно, ниже доля внеоборотных), тем больше организация может привлекать краткосрочного финансирования (краткосрочных кредитов и займов, отсрочек платежа поставщикам и т. п.) без ущерба для своей финансовой устойчивости.

При анализе оборотных активов необходимо их распределение по ликвидности, с учетом степени риска. Средства следует отнести к одной из следующих групп:

Наиболее ликвидные с минимальным риском. Представляют собой денежные средства, краткосрочные ценные бумаги.

Легкореализуемые с малым риском. Представлены дебиторкой, запасами материалов, готовой продукцией, имеющей спрос.

Среднеликвидные. Представлены незавершенным производ-

ством, расходами будущих периодов, готовой продукцией производственно-технического назначения.

Неликвидные, труднореализуемые, реализация которых предполагает высокие риски. Представляют собой дебиторку с неустойчивым финансовым состоянием, залежами материалов, готовой продукцией, которая не пользуется спросом.

Такое распределение оборотных активов необходимо для выявления неликвидных активов, имеющих высокие риски. Если в компании наблюдается их увеличение, то это говорит о неэффективности вкладываемых денежных средств и о низкой отдаче. Соответственно, на данном этапе выявляется соотношение высоколиквидной и низколиквидной группе. После этого анализ предполагает осуществление контроля и проверки нормативов и фактических показателей активов. Когда фактические показатели превышают нормы, происходит возникновение сверхнормативных запасов или остатков. В том случае, если показатель ниже нормы, это говорит о незаполненном нормативе.

Ликвидность – показатель скорости преобразования актива в деньги. Очень важным аспектом в получении прибыли компании является грамотное управление и контроль за оборотными активами. Для осуществления контрольных функций оборотных активов и определения рисков необходимо разработать такую градацию, которая позволит определить возможную ликвидность актива в случае наступления кризисной ситуации. В экономической литературе предложен вариант градации рисков по степени. В обобщенном виде градация рисков по степени ликвидности представлена в таблице.

Виды активов по степени ликвидности

Степень риска	Вид актива	Ликвидность
Минимальная	Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения	Высокая
Малая	МПЗ и готовая продукция (при условии быстрой реализации)	Высокая
Средняя	Незавершенное производство	Средняя
Высокая	Неиспользуемые товары, просроченная дебиторка, высокие объемы незавершенки	Низкая

Низколиквидными оборотными активами принято считать те активы, скорость обращения которых в денежные средства больше года. Например, дебиторская задолженность с ожидаемым сроком возврата более 12 месяцев или залежавшиеся на складах товары, то есть все оборотные активы, которые относятся к высокой степени риска, считаются наименее ликвидными.

Чтобы рассчитать скорость оборачиваемости активов и оперативно отследить платежеспособность компании, финансисты рассчитывают коэффициент текущей ликвидности ОА. Данный показатель показывает, может ли фирма погашать текущие обязательства за счет ОА. Соответственно, чем он выше, тем лучше для компании.

Формула для расчета:

$$Ктл = ОА / Ко,$$

где: Ктл – коэффициент текущей ликвидности; ОА – оборотные активы; Ко – краткосрочные обязательства.

Данные для расчета коэффициента берутся из бухгалтерского баланса.

Для поддержания оптимального количества, проверки наличия и качества оборотных активов, необходимо регулярно проводить инвентаризацию. Сроки и периодичность устанавливаются компанией самостоятельно, согласно длине производственного цикла. Экспресс-оценку можно сделать по данным баланса в отчетные периоды.

При этом необходимо обратить внимание на следующие моменты:

– размер остатков материалов, сырья и запасов других материальных ценностей;

– динамика величины остатков по сравнению с предыдущими отчетными периодами;

– оборачиваемость ресурсов и длина одного оборота – данные необходимы для оптимизации процесса производства и его снабжения;

– потребность в ресурсах – определяется в результате анализа оборачиваемости, особенно важно при увеличении значения данного показателя;

– необходимая величина запасов – резерв материалов и сырья, а также готовой продукции, обеспечивающий бесперебойное снабжение производства и отгрузку товаров покупателям.

Для получения стабильной прибыли нужно контролировать объем и целевое использование материальных активов, оптимизировать их структуру и вовремя обеспечивать пополнение и обновление.

Подводя итог вышеизложенному можно сделать вывод, что эффективное управление оборотными активами - это залог бесперебойной работы компании.

Каждое коммерческое предприятие самостоятельно решает сколько требуется оборотных активов для осуществления производственно-финансовой деятельности. При этом их недостаток

может привести к остановке производства или невозможности погашать текущие обязательства. Избыток свидетельствует о бездействии активов и невозможности их быстро преобразовать в денежные средства, т. е. о низкой ликвидности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Бухгалтерская отчетность организации (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 26.03.2020).

2. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 26.03.2020).

УДК 338.21

ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОЗДАНИЕ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Павел Васильевич Проникин, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kvartal-rm@mail.ru

PROCESS-ORIENTED APPROACH AND ITS INFLUENCE ON CREATION OF ACCOUNTING SYSTEM IN CONSTRUCTION

Pavel Vasilievich Pronikin, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрен процессно-ориентированный подход к формированию учетных систем в строительных организациях. Учетная система – система, созданная для осуществления какого-либо учёта, и включающая в себя совокупность: нормативно-правовых актов, договоров, регламентов, стандартов, внутренних положений и инструкций организатора учёта и регистраторов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: процессно-ориентированный подход, затраты, строительство, бюджетирование, управление, методика, схема, структура, бюджетирование, учетная система, график, стройка, управленческие решения.

The article considers a process-oriented approach to the formation of accounting systems in construction organizations. Accounting system – a system created for the

© Проникин П.В., 2020

implementation of any accounting, and which includes a combination of: regulatory legal acts, contracts, regulations, standards, internal regulations and instructions of the accounting organizer and registrars.
K e y w o r d s: process-oriented approach, costs, construction, budgeting, management, methodology, scheme, structure, budgeting, accounting system, schedule, construction, management decisions.

В последнее время все больше и больше строительных компаний отдают себе отчет в том, что такие неприятные явления, как перерасход бюджета, срыв сроков и низкое качество производимых работ, происходят во многом из-за неэффективных управленческих решений. Хотя на замечания о просчетах в сфере управления люди реакция весьма болезненная. «Не только даются указания подчиненным, но и планируется весь строительный процесс, составляем сетевые графики производства работ, увязывая деятельность различных участников строительства, точно рассчитываем затраты в соответствии с рыночной стоимостью материалов и услуг. Делаем все по науке». Но «наука» почему-то оказывается бессильной против хаоса, суеты, неразберихи и простоев на стройплощадке.

Рассмотрим типичную сложную ситуацию на стройке, выявим основные причины ее возникновения и наметим пути ее комплексного разрешения.

Например, в середине октября из-за большого объема работ по составлению квартальных отчетов бухгалтерия генподрядной компании затянула с платежом за каркасные металлоконструкции. Производитель этих изделий по условиям контракта отгрузил их только по получении денег на свой банковский счет, то есть неделей позже, чем предусмотрено графиком производства работ. В это время на стройплощадке простаивает субподрядчик по монтажу металлоконструкций, который вышел на объект вовремя. В той же ситуации затем оказывается субподрядчик по обустройству стеновых панелей, которые крепятся на металлический каркас, и их монтаж следует за возведением металлоконструкций. Панели устанавливаются с теплоизоляцией, которая привезена на площадку, опять же точно по графику, но несколько дней мокнет под затяжными октябрьскими дождями. Генподрядчик ломает голову над дилеммой: дать команду на установку мокрой теплоизоляции, что является грубейшим нарушением технологического процесса и резко снижает качество постройки, либо заменить мокрые панели сухими, что влечет за собой незапланированные затраты времени и денег.

Генеральный подрядчик — опытный и грамотный. Все сделал правильно: рассчитал стоимость всех материалов, количество времени на все виды СМР, затраты труда субподрядчиков. Составил

выверенный график производства работ, соответствующим образом договорился со всеми партнерами, не позволив им взять за свои труды лишние деньги. Строительный процесс отрегулирован идеально, подвела только бухгалтерия, которая расставила приоритеты в своей работе без учета нюансов производственной деятельности. Увы, подобные ситуации типичны.

Как известно, рабочий процесс в любой полезной человеческой деятельности держится на профессионалах высокого уровня, которых, к сожалению, везде не хватает. Вот и бухгалтерию упомянутой генподрядной компании возглавляет ценный кадр, истинный профи в сфере бухгалтерского и налогового учета, настоящий гуру для своей команды, пользующийся уважением у генерального директора, которому непосредственно и подчиняется. Авторитет главбуха позволил ему создать из своего подразделения некое «государство в государстве». Деятельность бухгалтерии непрозрачна для других отделов, информацию о том или ином действии бухгалтеров, пусть даже важном для производства строительных работ, можно получить, только уповая на милость их всесильного начальника.

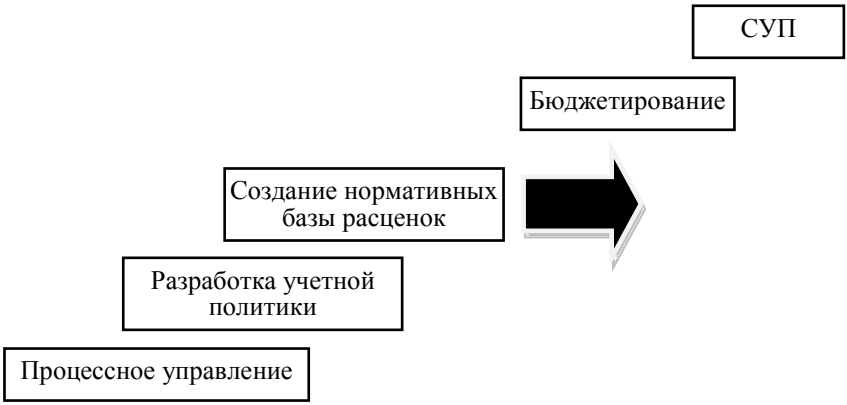
Таким «черными ящиком» может стать любая структура предприятия, где все управленческие нити ведут к начальнику, который не выпускает их из рук и сплетает в паутину, тормозящую в конечном итоге ход реализации проекта, да и развитие компании в целом.

Компании зачастую очень зависимы от экспертов, которые держат всю технологию в голове. Очевидные условия эффективности. В нашем случае незапланированные простои и затраты на стройплощадке возникли из-за слабой управляемости внутри самой генподрядной компании. А одна из основных причин этой слабой управляемости кроется в непрозрачности процессов, протекающих внутри подразделений.

Следовательно, для того чтобы стройка работала «как часы», требуется, помимо расчета всех затрат, организации и соблюдения четкого графика производства работ, иметь детальную информацию обо всех процессах, касающихся реализации данного проекта, и возможность на них влиять.

Для выполнения первого условия требуется внедрение системы управления бизнес-процессами (BPM – Business Project Management). Она заключается в разработке и оптимизации процедурных моделей управления (кто кому подотчетен, кто какие отчеты подает, по какой цепочке принимаются решения, когда идет обратная связь, кто, когда и в какие сроки должен реагировать), ролевых инструкций, регламентов взаимодействий, типовых шаблонов договоров [1].

Для соблюдения второго условия необходим проектный подход к управлению строительством – постановка и внедрение системы управления проектами. (Возможные этапы данной работы и их протяженность во времени представлены на рис. 1). Эти системы обеспечивают поддержку основных процессов временного, ресурсного и стоимостного планирования, а также контроля на основе алгоритмов сетевого планирования, метода критического пути, метода освоенного объема.



Р и с. 1. Процессное управление в строительстве

Этапы внедрения в строительной организации системы управления проектами. Задачи, относящиеся к процессу разработки проекта управления строительством [2]:

– определение состава работ проекта (по аналогам, сметам и пр.);

– разработка структур шаблонов работ;

– разработка структуры статей затрат;

– разработка технологических последовательностей, учет внешних факторов, влияющих на последовательность и сроки выполнения работ;

– назначение ресурсов, а также длительности, производительности и стоимости каждого ресурса;

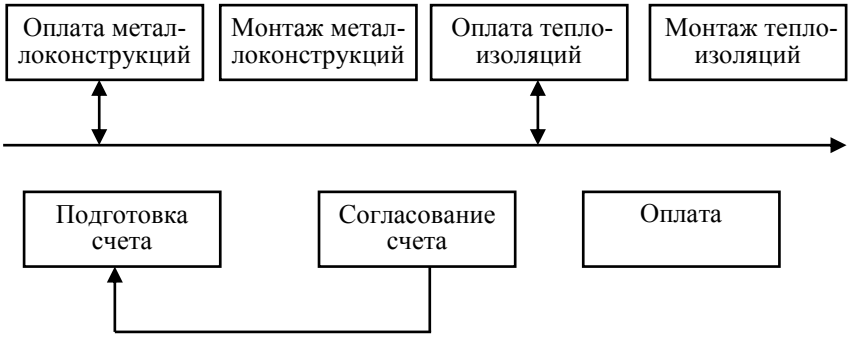
– расчет и оптимизация плановых сроков реализации проекта с учетом существующих ограничений на ресурс.

В системе управления проектами возможно легко моделировать различные варианты реализации проекта – при любых жестких временных или ресурсных ограничениях.

Проектом при этом должен руководить высококвалифицированный специалист в области управления (директор или менеджер проекта), который осуществляет планирование, организацию и

контроль за всем процессом и взаимодействием всех многочисленных структур и подразделений. К сожалению, в большинстве строительных компаний, в том числе и крупных, подобную роль берет на себя высший руководитель – гендиректор или другой топ-менеджер, который и так загружен большим объемом работ по общему руководству компанией. Руководитель компании должен принимать управленческие решения на уровне всей строительной программы компании – портфеля проектов [3].

Теперь для решения описанной выше проблемы необходимо объединить процессное управление и управление проектами т. е. функциональные процедуры (в частности оплату, проводимую бухгалтерией) связать с соответствующими работами графика СМР. Рассмотрим ситуацию на рис. 2.



Р и с. 1. Пример объединения процессного управления и управления проектами

Таким образом, процесс оплаты каркасных металлоконструкций жестко привязан к старту работ по их монтажу, и любая задержка будет создавать отклонения директивных сроков СМР, что поможет выявить проблему намного оперативнее. Более того, процесс оплаты теплоизоляционных материалов связан с окончанием работ по монтажу каркасных металлоконструкций и не может быть запущен ранее. Получается, что приоритеты оплат устанавливает график СМР, а не «эксперт» из бухгалтерии.

Очевидно, что помимо установления взаимосвязи между процессным управлением и управлением проектами для эффективного руководства строительным процессом, требуются более широкий набор взаимосвязанных систем. Это управление снабжением, бюджетирование, оперативный учет, бухгалтерский и налоговый учет и другие. В данной статье авторы не ставили перед собой задачу их описания, которое будет представлено в следующих публикациях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Новиков Р.В.*, Сихимбаева Д.Р. Процессно-ориентированный подход в управлении отечественными предприятиями на базе моделирования бизнес-процессов // Международный студенческий научный вестник. 2018. № 2. URL: http://eduherald.ru/ru/article/view?id=18407 (дата обращения: 19.03.2020).

2. *Гайсина Д.Ф.* Процессно-ориентированный подход к управлению затратами и результатами: основные положения eLIBRARY ID: 26313700 . Режим доступа: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26313700 (дата обращения: 20.03.2020).

3. http://www.interface.ru Внедрение ERP-систем: шаг за шагом. Режим доступа: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26313700 (дата обращения: 20.03.2020).

УДК 339.721

МЕТОДИКА УЧЕТА ЗАТРАТ ПО ДОГОВОРАМ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Андраник Геворгович Саакян, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: 4exon92@mail.ru

METHODS OF ACCOUNTING FOR CONTRACT COSTS IN INTERNATIONAL PRACTICE

Andranik Gevorgovich Saakyan, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрен механизм учета затрат по договорам, заключенным с покупателем и затрат на выполнение этого договора. В статье приведены практические примеры учета затрат на строительство объекта в международной практике. Сформулированы выводы по методике учета затрат и их распределению в рамках применения международных стандартов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: затраты, выручка, МСФО, договор, подряд, прямые затраты, косвенные затраты, расходы, обесценение активов, капитализация затрат, затраты по займам, договор строительного подряда.

The article considers the mechanism of accounting for expenses under contracts concluded with the buyer and the costs of fulfilling this agreement . The article provides practical examples of accounting for construction costs in international practice. Conclusions on the method of cost accounting and their distribution within the framework of international standards are formulated.

K e y w o r d s: costs, revenue, IFRS, contract, contract, direct costs, indirect costs, expenses, asset impairment, cost capitalization, borrowing costs, construction contract.

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами» уста-

© Саакян А.Г., 2020

навливает правила учета дополнительных затрат на заключение договора с покупателем и затрат на выполнение этого договора, если такие затраты не попадают в сферу применения другого МСФО, а договор (или его компонент) учитывается по МСФО (IFRS) 15 (п. 8 МСФО (IFRS) 15).

Если затраты на выполнение договора не попадают в сферу применения другого стандарта (например, МСФО (IAS) 2 «Запасы»), нужно признать актив при условии, что такие затраты удовлетворяют всем критериям (п. 95 МСФО (IFRS) 15):

– относятся непосредственно к договору или к предполагаемому договору, который можно идентифицировать (например, затраты, относящиеся к услугам, которые будут оказаны при продлении существующего договора, или затраты на проектирование актива, который будет передан по конкретному договору, который еще не был утвержден);

– создают или улучшают качество ресурсов организации, которые будут использоваться в целях выполнения (или продолжения выполнения) обязанностей к исполнению в будущем;

– ожидаются к возмещению.

Затраты, которые относятся непосредственно к договору (или к определенному предполагаемому договору), включают в себя (п. 97 МСФО (IFRS) 15):

– прямые затраты на оплату труда (например, заработную плату работников, оказывающих услуги непосредственно покупателю);

– прямые затраты на материалы (например, расходные материалы для предоставления услуг покупателю);

– распределенные затраты, непосредственно связанные с договором или деятельностью по договору (например, затраты на управление договором и контроль за его выполнением, страхование и амортизацию инструментов, оборудования и активов в форме права пользования, используемых для выполнения договора);

– затраты, однозначно подлежащие возмещению покупателем;

– другие затраты, которые были понесены исключительно вследствие заключения договора (например, выплаты субподрядчикам).

Если же затраты на выполнение договора с покупателем попадают в сферу применения другого МСФО, их нужно учитывать в соответствии с этим МСФО (п. 96 МСФО (IFRS) 15).

При этом следующие затраты нужно признавать расходами по мере их возникновения (п. 98 МСФО (IFRS) 15):

– общие и административные затраты (за исключением случаев, когда такие затраты однозначно подлежат возмещению покупателем в соответствии с договором);

– затраты на непроизводительное использование материалов,

трудовых или иных ресурсов для выполнения договора, которые не были отражены в цене договора;

– затраты, которые относятся к выполненным обязанностям к исполнению (или частично выполненным обязанностям к исполнению) в договоре (затраты, относящиеся к деятельности в прошлом);

– затраты, которые организация не может однозначно отнести к невыполненным обязанностям к исполнению или к выполненным обязанностям к исполнению (либо частично выполненным обязанностям к исполнению).

Амортизация затрат на выполнение договора. Затраты на выполнение договора, признанные в качестве актива, нужно систематически амортизировать по мере передачи покупателю соответствующих товаров или услуг. При этом затраты, признанные активом, могут относиться к товарам или услугам, которые будут переданы в соответствии с конкретным предполагаемым договором (п. 99 МСФО (IFRS) 15).

В случае значительного изменения ожидаемых организацией сроков передачи покупателю товаров или услуг, к которым относится актив, нужно корректировать амортизацию и учитывать корректировку как изменение в бухгалтерской оценке по МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (п. 99, 100 МСФО (IFRS) 15).

Обесценение затрат на выполнение договора. Если балансовая стоимость затрат, признанных активом, превышает оставшуюся сумму возмещения, которую организация ожидает получить после вычета затрат, непосредственно связанных с предоставлением соответствующих товаров или услуг, которые не были признаны в качестве расходов, нужно признать убыток от обесценения. Для определения предполагаемой суммы возмещения нужно использовать принципы определения цены сделки (за исключением требований п. 56–58 МСФО (IFRS) 15 об ограничении оценки переменного возмещения) и корректировать такую сумму с учетом влияния кредитного риска покупателя (п. 102 МСФО (IFRS) 15).

Но прежде чем признавать убыток от обесценения по затратам, признанным активом, нужно признать убыток от обесценения по активам, связанным с договором, которые признаются в соответствии с другими МСФО (например, МСФО (IAS) 2, МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»).

После применения теста на обесценение полученная балансовая стоимость актива включается в балансовую стоимость единицы, генерирующей денежные средства, к которой он относится, для

целей применения МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» к такой единице (п. 103 МСФО (IFRS) 15).

Когда условия, вызвавшие обесценение, улучшились либо перестали существовать, нужно признать восстановление обесценения в составе прибыли или убытка. При этом увеличившаяся балансовая стоимость актива не должна превышать сумму, которая получилась бы (за вычетом амортизации) без учета убытка от обесценения (п. 104 МСФО (IFRS) 15).

Раскрытие информации о затратах на выполнение договора. В примечаниях к финансовой отчетности по МСФО необходимо описать:

– суждения при определении суммы затрат на выполнение договора с покупателем;

– метод расчета амортизации за каждый отчетный период (п. 127 МСФО (IFRS) 15).

Кроме того, нужно раскрывать:

– остатки на конец периода по активам в разрезе основных категорий (например, затраты на заключение договора с покупателем, затраты, понесенные до заключения договора, подготовительные затраты по договору и т. п.);

– сумму амортизации и убытки от обесценения, признанные в отчетном периоде (п. 128 МСФО (IFRS) 15).

Чтобы затраты на выполнение договора признать активом, такие затраты должны создавать или улучшать качество ресурсов организации, которые она использует для выполнения (или продолжения выполнения) обязанностей к исполнению в будущем. Оснований для выводов к МСФО (IFRS) 15 уточняет, что в качестве актива признаются только те затраты, которые, как ожидается, будут возмещены и приведут к появлению ресурсов, используемых для выполнения обязанностей к исполнению в будущем [1]. Таким образом, активом должны признаваться только такие затраты, которые соответствуют определению актива.

В то же время расходами нужно признавать затраты, которые относятся к выполненным обязанностям к исполнению в договоре (или частично выполненным), то есть к затратам, которые относятся к деятельности в прошлом (п. 98c МСФО (IFRS) 15). Такие затраты необходимо признавать в качестве расходов по мере их возникновения.

Итак, затраты признаются в качестве актива, если они создают ресурсы или улучшают качество имеющихся ресурсов организации, которые будут использоваться в целях выполнения (или продолжения выполнения) обязанностей к исполнению в будущем.

Формулировка стандарта достаточно расплывчатая и требует

профессионального суждения. Поэтому на практике организации применяют этот критерий по-разному.

Например, компания несет затраты, связанные со строительством здания, которые она капитализирует в составе незавершенного производства (work in-progress) в случаях, когда договор с покупателем представляет собой отдельную обязанность к исполнению, выполняемую в течение периода времени в соответствии с пунктом 35с МСФО (IFRS) 15.

Компания строит здание на собственном участке. Здание должно быть построено за три года. Строительство предполагает возведение составляющих здания (фундамента, стен, кровли и т. п.), которые отдельно не идентифицируются и не признаются отличимыми в понимании пункта 27 МСФО (IFRS) 15.

Следовательно, договор с покупателем содержит единственную обязанность к исполнению – построить здание.

В договор строительного подряда с генеральным подрядчиком включены условия о ценах на работы. Нередко договор строительного подряда предусматривает выполнение сотен видов работ. Но генеральный подрядчик рассматривает договор с заказчиком как единственную обязанность к исполнению.

Например, работы по заливке фундамента могут быть выполнены с высокой рентабельностью. Но генеральный подрядчик не признает какой-либо прибыли в момент завершения работ по заливке фундамента.

В результате выполнения обязанности к исполнению не создается актив, который девелоперская компания могла бы использовать для альтернативных целей. По мере выполнения строительных работ у девелоперской компании появляется право требовать от покупателя оплаты выполненных работ. Таким образом, соблюдаются условия пункта 35с МСФО (IFRS) 15.

Следовательно, выручка по договору с покупателем признается в течение определенного периода [2].

Наиболее приемлемым методом оценки степени выполнения девелоперская компания признает метод результатов (п. 41 МСФО (IFRS) 15).

Выручку от строительства здания можно распределить по его составляющим таким образом (таблица).

Работы по заливке фундамента завершены 31 декабря 2018 года. И в этот же день компания признала выручку на сумму 2,1 млн долл., связанную с фундаментом. Себестоимость этой составляющей равна 2 млн долл. Следует ли признать эти 2 млн долл. затратами на выполнение договора.

Распределение выручки от строительства здания по составляющим в АО «Развитие села

Составляющие здания	Выручка, распределенная методом результатов, долл.	Себестоимость составляющих, долл.	Рентабельность, %
Фундамент	2 100 000	2 000 000	4,8
Стены и колонны	1 200 000	1 000 000	16,7
Окна и двери	800 000	500 000	37,5
Кровля	900 000	500 000	44,4
Все здание	5 000 000	4 000 000	20

На практике специалисты придерживаются двух мнений на этот счет.

1. Затраты нужно отнести на расходы периода. На основании МСФО (IFRS) 15 затраты на работы по заливке фундамента не понесены для того, чтобы создать или улучшить качество ресурсов организации, которые будут использоваться в целях выполнения (или продолжения выполнения) обязанностей к исполнению в будущем. Затраты понесены, чтобы выполнить существующую обязанность к исполнению. Поэтому в соответствии с пунктом 98с МСФО (IFRS) 15 затраты, которые относятся к выполненным обязанностям к исполнению (или частично выполненным обязанностям к исполнению), нужно признать расходами по мере их возникновения.

2. Часть затрат нужно капитализировать. Фундамент необходим для продолжения строительства (возведения) других составляющих здания: стен, колонн, потолков, кровли, окон, дверей. Следовательно, часть себестоимости фундамента нужно распределить на другие составляющие, которые еще предстоит построить. Ведь часть затрат на фундамент, по сути, представляет собой ресурс, необходимый для завершения строительства других составляющих здания.

Комитет по разъяснениям МСФО изучил вопрос и в марте 2019 года вынес предварительное решение. Цель оценки степени выполнения – отображение результатов деятельности организации по передаче контроля над товарами или услугами, обещанными покупателю, то есть выполнение обязанности к исполнению организации (п. 39 МСФО (IFRS) 15). При оценке применимости метода результатов для оценки степени выполнения пункт 15 МСФО (IFRS) 15 требует выяснить, будут ли выбранные результаты правдиво отражать деятельность организации по выполнению обязанности к исполнению [3].

Комитет по разъяснениям МСФО обратил внимание на пункт 98c МСФО (IFRS) 15, который требует, чтобы организация признавала в качестве расходов те затраты, которые относятся к полностью или частично выполненным обязанностям к исполнению, то есть затраты, относящиеся к деятельности в прошлом. А затраты на строительство, упомянутые в примере, как раз и относятся к частично выполненной обязанности к исполнению. Следовательно, такие затраты нельзя признать активом в соответствии с пунктом 95 МСФО (IFRS) 15. Их следует признавать в качестве расхода по мере возникновения.

В результате Комитет по разъяснениям МСФО решил, что существующие принципы и требования МСФО позволяют установить, нужно ли признавать затраты на выполнение договора активом. Хотя это решение предварительное, рекомендуем его учитывать при подготовке финансовой отчетности по МСФО.

Сейчас компании обязаны анализировать операционные расходы в отчете о прибыли или убытке «по характеру», то есть с указанием таких статей, как вознаграждения работникам, амортизация и т. д., либо «по функциям» — с указанием таких статей, как себестоимость продаж и административные расходы. Оба метода предоставляют полезную информацию пользователям.

Однако на практике компании могут выбрать метод, который не обеспечивает надежную и более уместную информацию. Некоторые компании и вовсе смешивают методы.

Кроме того, инвесторы заявили Совету по МСФО, что им нужна информация о характере операционных расходов для всех компаний, поскольку расходы по характеру легче прогнозировать, чем расходы по функциям.

В связи с этим Совет по МСФО предложил обязать компании представлять анализ операционных расходов с использованием метода «по характеру» или «по функциям» в зависимости от того, какой из них предоставляет инвесторам наиболее полезную информацию . При этом произвольно выбрать тот или иной метод нельзя. Разработчики стандартов определят набор показателей, на основе которых компании будут оценивать, какой метод предоставит наиболее полезную информацию. Смешивать два метода запрещено. Также исключена возможность раскрывать анализ расходов только в примечаниях к отчетности.

Информация о том, что определенные доходы и расходы, как ожидается, не повторятся в ближайшем будущем, полезна инвесторам для прогнозирования будущих денежных потоков компании. Сейчас МСФО прямо не требуют раскрывать такую информацию.

Тем не менее многие компании выделяют необычные расходы

и доходы. Однако способы представления этой информации существенно различаются. И часто неясно, почему их обозначили как необычные.

Совет по МСФО предлагает определить необычные доходы и расходы как доходы и расходы с ограниченной прогнозной ценностью. Доходы и расходы имеют ограниченную прогнозную ценность, когда разумно ожидать, что они не возникнут в течение нескольких будущих годовых отчетных периодов. Другими словами, важно, что такие доходы и расходы не повторятся в будущем, а не то, что они отсутствовали ранее. Доходы или расходы, возникшие в прошлом, могут соответствовать определению необычной статьи.

По каждой необычной позиции Совет по МСФО предлагает обязать компании раскрывать в одном примечании:

– сумму, признанную в отчетном периоде;

– краткое описание того, как она возникла и почему соответствует определению необычного расхода или дохода;

– какую строку(и) отчета о прибыли или убытке она включена;

– анализ расходов по характеру, если компания представляет операционные расходы по функциям в отчете о прибыли или убытке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова Т.В.*, Гудожникова Е.В, Романова И.В. Сравнительный анализ объектов бухгалтерского учета в отечественной и международной практике // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6 [Электронный ресурс]. Режим доступа: htt://www.science-education.ru. (дата обращения: 10.12.17).

2. *Завьялова Т.В.*, Гудожникова Е.В, Васильева Е.А. Сравнительный анализ бухгалтерского учета основных средств в отечественной и международной практике // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12 (часть 6) [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39759 (дата обращения: 21.12.2017).

3. Учет затрат по договорам (IFRS 15 «Выручка по договорам с клиентами» 2019-№ 2 // Журнал МСФО на практике [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://msfo-practice.ru/ (дата обращения: 05.02.20).

УДК 338.314

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ОТЧЕТНОСТИ

Мария Андреевна Сережкина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: mary.setyaeva@yandex.ru

EVALUATING AN ORGANIZATION'S PERFORMANCE USING INTERNAL AND EXTERNAL REPORTING INDICATORS

Maria Andreyevna Serezhkina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются аспекты расчета эффективности деятельности организации с помощью показателей отчетности. В настоящее время, важно знать по каким формулам рассчитывается эффективность (маржинальность) организации и структурных подразделений, как ее анализировать и с какими данными сравнивать. Проведен анализ маржинальности в разрезе продуктов, которые производит организация и насколько доходны продукты.

К л ю ч е в ы е с л о в а: эффективность, маржа, маржинальность, отчетность, прибыль, выручка, организация.

The article discusses aspects of calculating the effectiveness of an organization's activities using reporting indicators. Currently, it is important to know what formulas are used to calculate the efficiency (marginality) of an organization and structural divisions, how to analyze it and what data to compare it with. The analysis of marginality in the context of products that the organization produces and how profitable the products are.

K e y w o r d s: efficiency, margin, marginality, reporting, profit, revenue, organization.

Одним из показателей эффективности основной деятельности организации является маржинальность. Чем она выше, тем выше эффективность. Кроме того, маржа позволяет оценить, насколько доходны продукты, производимые организацией. Понятие маржи и маржинальности имеет несколько значений и формул по которым она рассчитывается. О понятии маржинальность сложилось довольно расплывчатое представление. Термин происходит от английского слова margin. В английском она имеет несколько смысловых значений, среди которых не только прибыль, но и запас и даже гарантийный взнос.

© Сережкина М.А., 2020

В финансовом контексте под маржей биржевой жаргон подразумевает обеспечение или залог сделок для покрытия кредитного риска. Торговля «с плечом» называется маржинальной торговлей.

В контексте финансового менеджмента термин используется на стыке значений «запас» и «прибыль»: маржей называют разницу между ценой продукта и переменными расходами, относимыми на продукт. Простыми словами, маржинальность – это «запас» в цене, из которого формируется прибыль и средства необходимые для покрытия постоянных расходов. К такой марже применяют термин – маржинальная прибыль или английский аналог – contribution margin.

В управленческом учете часто используют величину, относимую на всю проданную продукцию – валовую маржу, а не только приходящуюся на отдельную единицу.

Чем больше «запас» или зазор между ценой и переменными затратами, тем выше маржинальность продукта, тем более эффективно его производство при прочих равных условиях. В контексте экономической теории термин маржа используется в значении «предел» – маржинальный продукт (marginal product), предельная полезность (marginal utility). Предельный продукт – дополнительная продукция, создаваемая при добавлении дополнительной единицы фактора производства – труда, капитала, а предельная полезность – увеличение полезности при потреблении дополнительной единицы блага.

Для целей финансового менеджмента и управленческого учета актуальным является понятие маржи как разницы между ценой и переменными расходами на продукт. Чаще всего маржа рассчитывается в процентах, но в российской практике понятие маржа часто используется как синоним валовой прибыли.

Формула маржинальности в этом случае:

$$Margin = TR – COGS,$$

где TR выручка от продажи (Total Revenue); COGS себестоимость проданных товаров (Cost of Goods Sold).

Есть интерпретация формулы для торговых организаций:

$$Margin = TR – TR / (1 + tm) – VC,$$

где tm торговая наценка (trade markup),VC переменные издержки (Variable Cost).

Для торговых организаций

$$COGS = TR / (1 + tm) + VC,$$

себестоимость состоит из стоимости закупки товаров и прочих переменных расходов.

Маржинальность, как доля маржи в выручке (Gross Profit Margin – в английском варианте) в виде формулы записывается следующим образом:

$$GPM = Margin / TR = (TR – COGS)/ TR.$$

Приведем расчет маржинальности для условной организации.

Финансовый директор производственной организации анализирует деятельность с 2015 по 2019 год. У организации росла выручка в течение всего этого периода, за исключением кризисного 2018 года, в 2019 году рост возобновился. В состав себестоимости производства входят: затраты на сырье и материалы; оплата труда, НДФЛ и взносы; услуги подрядчиков.

Затраты на сырье и материалы растут пропорционально выручке, в 2019 году удалось на 10 % снизить затраты сырья и материалов в натуральном выражении. Оплата труда и услуг подрядчиков за этот период практически не менялась. Также финансовый директор учел другие расходы: управленческие, коммерческие и прочие, а также прочие налоги – те, которые не платятся из прибыли, и налог на прибыль. У организации нет своего имущества, поэтому нет амортизации. В результате расчетов получился аналитический отчет о прибылях и убытках (табл. 1).

Таблица 1

Анализ маржинальности условной организации за 2015–2019 гг.

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019	Темп роста, %	
						2019 к 2018	2019 к 2015
Выручка	100000	120000	130000	125000	1350000		
Себестоимость	8500	94000	98500	96250	94675		
Сырье и материалы	45000	54000	58500	56250	54675		
Оплата труда и взносы, НДФЛ	30000	30000	30000	30000	30000		
Услуги подрядчиков	10000	10000	10000	10000	10000		
Валовая маржа	15000	26000	31500	28750	40325		
Маржинальность, %	15,0	21,7	24,2	23,0	29,9		
Управленческие расходы	3000	3300	3400	3500	5500		
Коммерческие расходы	5700	5700	5700	5700	6500		
Прочие доходы	345	456	543	685	655		
Прочие налоги	455	455	455	455	455		
Прибыль до налогообложения	5500	16089	21402	18410	27215		
Рентабельность продаж, %	6	13	16	15	20		
Налог на прибыль	1100	3218	4280	3682	5443		
Чистая прибыль	4400	12871	17122	14728	21772		

Валовая маржа рассчитана по формуле (1) как разность между выручкой и себестоимостью, которая в свою очередь складывается из расходов на сырье и материалы, оплаты труда и услуг подрядчиков. Маржинальность рассчитали по формуле (3).

Чтобы выяснить, по каким причинам изменился маржинальный доход по сравнению с предыдущим периодом или планом, а также какие факторы оказали на него наибольшее влияние, необходимо проведите факторный анализ изменений маржинального дохода.

Чем выше маржинальность, тем выше эффективность деятельности организации или производства. Показатель обычно сравнивают за период времени, например, к предыдущему году, отмечая рост или снижение, сравнивают со средними значениями по отрасли, с конкурентами.

Если сравнить маржинальность с рентабельностью продаж, которая рассчитывается по операционной прибыли или EBIT, можно оценить эффективность, а точнее неэффективность, косвенных расходов, на которые расходуются проценты маржинальности.

По данным таблицы 1, благодаря пропорциональному росту расходов на сырье и постоянные издержки на оплату труда и услуг подрядчиков условной организации, валовая маржа и маржинальность растут в след за ростом выручки, но с большим темпом. Сильнее падают в 2018 году.

В 2019 году из-за снижения на 10% затрат на сырье и материалы – была применена более эффективная технология – маржинальность и валовая маржа выросли сильнее чем в предыдущие годы.

Из примера также видно, что в 2018 году условная организация потеряла на косвенных расходах 8 % маржинальности, а в 2019 году уже 9,9 %, за счет роста управленческих и коммерческих расходов, по всей видимости для того, чтобы обеспечить рост продаж организации пришлось «побегать» и вложиться в продвижение.

Большую информативность дает анализ маржинальности в разрезе продуктов и как следствие оценить, насколько доходны продукты, которые производит организация.

Принцип расчета тот же самый, используем формулы (1) и (2), но в качестве выручки и себестоимости возьмем не консолидированные показатели – общую выручку и общую себестоимость, а выручку по каждому продукту и себестоимость соответственно.

Можно рассчитать удельную маржу, которая покажет, сколько дохода приносит каждая единица продукта. Она рассчитывается делением валовой маржи на количество единиц продукции или как разница между ценой и средними издержками продукции:

$$Margin`=Margin/Q=P – AVC$$

где Q – количество единиц проданного товара; P – цена; AVC – средние переменные издержки (VC/Q).

Предположим, условная организация производит два продукта (новый продукт и старый продукт). Расчеты приведем в табл. 2.

Таблица 2

Анализ маржинальности за 2015–2019 гг. по новому продукту

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019	Темп роста, %	
						2019 к 2018	2019 к 2015
Продажи, тыс. шт.	20	25	30	35	40		
Выручка	40000	50000	60000	70000	80000		
Себестоимость	40000	44250	48500	52750	57000		
Сырье и материалы	17000	21250	25500	29750	34000		
Оплата труда и взносы, НДФЛ	13000	13000	13000	13000	13000		
Услуги подрядчиков	10000	10000	10000	10000	10000		
Валовая маржа	–	5750	11500	17250	23000		
Удельная маржа, руб.	–	230	383	493	575		
Маржинальность, %	0,0	11,5	19,2	24,6	28,8		

Для этого продукта характерен рост эффективности по мере роста продаж – организация выходит на проектную мощность и применяет сторонние работы.

Старый продукт - это продукт, выпускаемый относительно давно и реализуется проект по оптимизации расходования сырья. Расчеты приведем в табл. 3.

Таблица 3

Анализ маржинальности за 2015–2019 гг. по старому продукту

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019	Темп роста, %	
						2019 к 2018	2019 к 2015
Продажи, тыс. шт.	50	58	58	46	46		
Выручка	60000	70000	70000	55000	55000		
Себестоимость	45000	49750	50000	43500	37675		
Сырье и материалы	28000	32750	33000	26500	20675		
Оплата труда и взносы, НДФЛ	17000	17000	17000	17000	17000		
Услуги подрядчиков	–	–	–	–	–		
Валовая маржа	15000	20250	20000	11500	17325		
Удельная маржа, руб.	300	349	345	250	377		
Маржинальность, %	25,0	28,9	28,6	20,9	31,5		

Данные табл. 3 показали, что в 2019 году по старому продукту внедряется новая технология и оптимизируется расход сырья, но происходит это на фоне снижения продаж, из-за чего эффект экономии не так заметен.

Маржа показывает, сколько остается денег в цене продукции, после вычитания переменных издержек, это значение должно обеспечить покрытие постоянных расходов и формирование прибыли для бизнеса. Однако для принятия управленческих решений этого мало, необходимо понимать какой минимальный объем продукции следует выпускать, чтобы покрыть хотя бы постоянные издержки.

В этих целях проводят анализ точки безубыточности. В точке, в которой прибыль и убытки равны нулю, маржинальная прибыль должна быть равна постоянным расходам. Если известны постоянные расходы и маржинальная прибыль на единицу продукции (удельная маржинальная прибыль), можно рассчитать число единиц продукции, которое требуется для достижения точки безубыточности.

УДК 657.1.08

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ольга Николаевна Скороходова, преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Skorohodowaolga@yandex.ru

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Olga Nikolaevna Skorokhodova, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются основные тенденции развития бухгалтерского учета субъектов малого и среднего предпринимательства, в частности разработка единого плана внедрения стандарта МСФО для малых и средних предприятий.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бухгалтерский учет, малый и средний бизнес, бухгалтерская отчетность, льготное кредитование, инвесторы и кредиторы, стандарты МСФО, внешние и внутренние пользователи отчетности.

© Скороходова О.Н., 2020

The article discusses the main trends in the development of accounting for small and medium-sized businesses, in particular, the development of a unified plan for the implementation of the IFRS standard for small and medium-sized enterprises.
K e y w o r d s: accounting, small and medium-sized businesses, accounting reporting, preferential lending, investors and creditors, IFRS standards, external and internal users of reporting.

Стабильное функционирование современных отечественных предприятий невозможно без высокоорганизованного бухгалтерского и налогового учета. Сложные условия, в которых приходится работать предпринимателям среднего и малого бизнеса, вынуждают их разрабатывать более современные инструменты для решения основной задачи – обеспечения стабильного притока ликвидности, гарантирующего постоянную работу и развитие предприятия.

Важно отметить, что на самом высоком уровне были разработаны эффективные инструменты для поддержки предпринимательской деятельности. В частности, Советом при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам был утвержден Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», в котором представлены меры поддержки предпринимательской деятельности на период 2018–2024 гг. [1].

Из поставленных Советом задач и инфографики национального проекта следует, что малые и средние предприятия являются важной частью рыночной экономики, долю которых государство считает важным нарастить в ближайшие годы. В нем отражена задача увеличения доли малого и среднего предпринимательства в ВВП до 32,5 % к кону 2024 г. [2].

Такое внимание государства r субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) можно объяснить значимость этого сектора экономики, как «гаранта социальной стабильности общества» и политической устойчивости [3, с. 91]. Наличие мощной прослойки субъектов МСП позволяет сглаживать диспропорции в развитии различных регионов государства и поддерживать спрос на рабочую силу внутри страны.

Одна из задач национального проекта сформулирована в наименовании федерального проекта «Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам», в том числе к льготному финансированию [1, с. 3].

Государство, в частности, стремится предоставить субъектам МСП возможность воспользоваться механизмами финансовой поддержки в рамках Национальной гарантийной системы к инструментам фондового рынка и лизингового финансирования [1, с. 5].

«В условиях рыночной экономики вопросы функционирования предприятий приобретают особую актуальность» [4, с. 35].

«Эффективность можно рассматривать с различных позиций, учитывая уровни управления, цели субъектов в экономике и др.» [7, с. 5293].

Одним из важнейших показателей эффективности ведения деятельности субъектов МСП является оптимальная организация учетных процессов. Достоверная отчетность является ключевым фактором для получения субъектами МСП доступа к финансовым ресурсам, поскольку даже льготные средства выделяются только предприятиям, которые ведут «прозрачную», стабильную и эффективную деятельность.

Только путем слаженных действий малый бизнес может спастись от нажима крупного капитала, давления мощных розничных торговых сетей [8]. Сегодня бухгалтерская служба должна обеспечивать не только закрепленные в законодательстве требования по хранению, сбору и обработке информации о хозяйственной деятельности организации, но также формировать актуальную и достоверную отчетность в объеме, необходимом для привлечения финансирования и поиска инвестиций.

На наш взгляд, только последовательная и компетентная политика бухгалтерского учета в субъектах МСП повышает эффективность обработки и достоверность представленной пользователями учетной информации и, как следствие, содействует снижению затрат на принятие верных экономических решений.

Важно отметить негативные моменты дальнейшего развития бухгалтерского учета субъектов МСП:

– использование устаревших методов ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, не отражающих реальное финансовое положение организации;

– низкая адаптивность субъектов МСП к растущим потребностям в полноте финансовой информации пользователей отчетности, включая кредитные организации;

– частота нормативных изменений в методах ведения бухгалтерского учета, а также законодательства, регулирующего деятельность МСП;

– трудности внедрения современных технологий в учетные процессы субъектами МСП из-за их высокой стоимости;

– крайне ограниченная методологическая поддержка со стороны профессиональных консалтинговых организаций в обеспечении методологической поддержки и контроля качества учетных процессов;

– отсутствие единой методологической базы по учету, которая включала бы конкретные рекомендации и модель учета, способ-

ствующие повышению информативности и надежности отчетности субъектов МСП.

Современная система российского бухгалтерского учета на малых и средних предприятиях, по нашему мнению, не в полной мере удовлетворяет потребности самых важных пользователей отчетности – кредиторов, которым для оценки платежеспособности субъекта МСП требуется проводить существенную дополнительную работу по самостоятельной трансформации учетной информации из РСБУ в более информативные и отражающие реальную картину бизнеса управленческие и аналитические отчеты.

Понимая важную роль малых и средних предприятий в развитии современной глобальной экономики, а также трудности, с которыми сталкиваются предприниматели в современных условиях Советом по МСФО был создан отдельный упрощенный стандарт. Он призван повысить «прозрачность» отчетности и обеспечить сопоставимость учетных данных для пользователей, в том числе потенциальных кредиторов и инвесторов, что в свою очередь позволит более эффективно привлекать средства инвесторов на новые альтернативны рынки финансирования. Все эт в совокупности позволяет решить основную проблему субъектов МСП, а именно – обеспечение доступного кредитования.

На наш взгляд, решением названных проблем будет являться разработка единого плана внедрения стандарта МСФО для малых и средних предприятий, который будет включать подробные советы по применению каждого положения, трансформационную модель и повысит информативность учета как для внешних, так и для внутренних пользователей отчетности.

Наименее инвазивным методом для внедрения такого стандарта представляется сближение отечественного бухгалтерского законодательства со стандартом для субъектов МСП, предложенным Советом по МСФО. Такой подход, по нашему мнению, предоставит возможность осуществить оптимальный переход к новым требованиям с предоставлением компетентных разъяснений контролирующих государственных органов, ответственных за формирование политики в области бухгалтерского учета.

Именно по такому аккуратному и последовательному пути сближения стандартов идет внедрение МСФО для крупных предприятий России, предложенное Министерством финансов РФ. Неизбежность перехода отечественных организаций на МСФО вызвана привлекательными стимулами к расширению потенциальных источников кредитования. Ценность от перехода на МСФО получают как конкретный субъект МСП, так и внешние пользователи отчетности. Внутренние пользователи, управленцы и владельцы бизнеса для принятия обоснованных решений получают

актуальную управленческую отчетность, сформированную по лучшим мировым практикам, а кредиторы и инвесторы – готовый информационный продукт для анализа реального финансового положения и оценки платежеспособности.

Полагаем, что сближение российского законодательства, регулирующего учет субъектов МСП, со стандартом МСФО для малых и средних предприятий, может значительно облегчить исполнение принятого Национального проекта, а также снизить трудозатраты на оценку финансового положения в долгосрочном периоде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» // Правительство России URL: http://government.ru/info/35563/ (дата обращения: 16.03.2020).

2. Информационные материалы о национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» // Правительство России URL: http://government.ru/info/35563/ (дата обращения: 16.03.2020).

3. *Пронькина Е*. Кто нам поможет // Рязанский бизнес-журнал. 2004. № 21. С. 91.

4. *Красова Е. В*. Актуальные проблемы ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства в России // Теоретическая и прикладная экономика. 2017. № 2. С. 99–112.

5. *Нечаева С. Н.* Иследование современных подходов к определению уровня эффективности / С. Н. Нечаева, В. Б. Малицкая // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. 2010. № 7-8. С. 35–41.

6. *Попова А. А.* Проблемы учета в сфере малого бизнеса / А. А. Попова, А.Н. ухамбетова, А. Р. Хаметова // Вестник магистратуры. 2016. № 6-4 (57). С. 176–178.

7. *Gorlanov S*., Medelyaeva Z., Malitskaya V., Chirkova M., Kostyukova E. Content analysis the term «effectiveness» and the concepts of its quantitative characteristics. Indo American Journal of Pharmaceutical Sciences, 2019, 06 (03). PP. 5293–5298.

8. *Плеханова Е.А*., Е.Г. Кузнецова. Потребительская кооперация: современное состояние и перспективы развития. Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2017. 108 с.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 341.1/8

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Любовь Вячеславовна Учватова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Uchvat@mail.ru

METHODS OF MANAGEMENT ANALYSIS AND EVALUATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES DEVELOPMENT BASED ON A SYSTEM OF BALANCED INDICATORS

Lyubov Vyacheslavovna Uchvatova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена методике управленческого анализа и оценки развития промышленных предприятий на основе системы сбалансированных показателей (ССП).

К л ю ч е в ы е с л о в а: сбалансированная система показателей, стратегическое управление, проблемы, управленческий учет, оперативное управление.

The article is devoted to the methodology of management analysis and evaluation of industrial enterprises development based on a system of balanced indicators.

K e y w o r d s: balanced scorecard, strategic management, problems, management accounting, operational management.

Сбалансированной системы показателей (ССП) – это устройство взаимосвязи стратегических планов и решений с повседневными задачами, метод направленности деятельности всей фирмы (или группы) на их приобретение. Применение Сбалансированной системы показателей на практике может быть лишь в том случае, ежели в компании разработана стратегия развития, так как система является не методом построения стратегии, а методом ее реализации.

Механизм внедрения методики управленческого анализа сбалансированных показателей деятельности предприятия целесообразно реализовывать как единый корпоративный процесс. Он основан не только на поддержке руководства и представителей финансовой службы. Главную роль отводится осознанию персона-

© Учватова Л.В., 2020

лом каждого уровня управления целей и задач внедрения такой системы [8].

Таким образом, можно установить, что данное направление изучений сохранило свою актуальность. Это обусловлено растущей сложностью и изменчивостью внешней среды, быстрым сокращением жизненного цикла технологий и, как следствие, сокращением жизненного цикла стратегий, а также иными вызовами и рисками, с которыми непрерывно сталкиваются современные компании.

Этапы внедрения сбалансированной системы показателей показаны на рис.1.

Р и с. 1. Основные этапы внедрения системы сбалансированных показателей

Методология развития управленческого анализа на базе сбалансированной системы показателей не подменяет анализ, или систе-

му планирования. Она дополняет ее, как способ системного управления, основанный на конкретных взаимосвязанных показателях и их значениях.

Представим алгоритм проведения управленческого анализа сбалансированных показателей на рис. 2 [6]. После его внедрения и определения позиции фирмы на рынке определяются главные среднесрочные цели. Для цели определяются характеристики и разрабатываются конкретные значения, которые служат ориентиром для их достижения предприятием.

Алгоритм управленческого анализа сбалансированных показателей в системе стратегического управления производственным предприятием.

Р и с. 2. Алгоритм управленческого анализа сбалансированных показателей в системе стратегического управления производственным предприятием

На базе комплексной оценки сбалансированной системы показателей целевые ориентиры развития промышленного предприятия целесообразно вначале создать на весь плановый период. За-

тем найти для каждого критерия отдельные периоды в рамках тактического, и оперативного планирования с учетом как текущей деятельности, которая определена в «базовом бюджете», так и реализации стратегических мероприятий, требующих особых ресурсов, какие описаны в «проектном бюджете».

На следующем этапе нужно найти, какие стратегические мероприятия помогут производственному предприятию добиться целевых значений сбалансированных показателей. Годовые критерии в системе сбалансированных показателей укрепляются и корректируются в согласовании с достигнутыми значениями и сроками реализации стратегических мероприятий.

Далее по каждому показателю определяются ответственные подразделения. В практике реализации комплексной оценки сбалансированных показателей в системе стратегического управления производственным предприятием вероятны ситуации, когда за приобретение одного показателя отвечают несколько структурных подразделений.

Например, розничные (магазинные) и оптовые (складские) центры продаж получают собственный план выручки, поставленный в согласовании с плановыми значениями характеристик по составляющей «Финансы», что в совокупности дает целевое значение для производственной компании в целом. Затем происходит каскадирование показателей.

Таким образом, система сбалансированных показателей воздействует на любое подразделение производственной компании, связывая стратегические цели компании и конкретные задачи структурных подразделений в системе управления. Важным элементом системы является контроль, когда управление компании оценивает итоги деятельности отдельных подразделений и компании в целом и вносит коррективы в систему сбалансированных показателей.

При внедрении системы сбалансированных показателей в качестве основы стратегического управления и анализа важно, что некоторые цели не являются стратегическими, но от них зависит повседневное функционирование компании. Цели, которые должны быть достигнуты конкретным структурным подразделением, определяются исходя из общих целей фирмы (показателей верхнего уровня).

В рамках организационного аспекта внедрения методологии управленческого анализа сбалансированных показателей следует отметить, что для всякой цели верхнего уровня определяется, какие подразделения отвечают за ее реализацию и какие целевые показатели они обязаны добиться для реализации стратегических целей [2].

Таким образом, происходит каскадирование показателей. Под-

разделения получают свою систему сбалансированных показателей, совокупность которых сформировывает общую систему производственной компании. В этом контексте любая конкретная цель обязана быть назначена конкретной бизнес-единице.

Далее руководитель подразделения составляет годовой бюджет, выделяя в единичный раздел мероприятия, имеющие стратегический смысл. При разработке бюджета на следующий год руководитель подразделения учитывает текущую активность, которая определена в «базовом бюджете», и реализацию стратегических мероприятий, требующих особых ресурсов, какие описаны в «проектном бюджете». Это выделяет особую значимость стратегических мер для развития производственной компании. В то же время лишь осуществление обоих видов деятельности позволит конкретному структурному подразделению добиться установленных целей. Затем на базе бюджетов подразделений составляется единый бюджет компании на год.

На этом этапе вероятны корректировки стратегических действий и целей, если ресурсы, нужные для достижения целей, превосходят возможности организации.

Таким образом, внедряя систему сбалансированных показателей и методологию их анализа и оценки, менеджмент приобретает инструмент, связывающий стратегию и оперативную деятельность, количественные и качественные характеристики развития [4].

Одной из главных проблем при внедрении системы сбалансированных показателей может быть противодействие организации изменениям, к примеру, со стороны топ-менеджеров, конкретных исполнителей и т. д.

Таким образом, сбалансированная система показателей является инструментом для совершенной увязки стратегии компании с оперативной деловитостью компании, бизнесом; кроме того, новая система позволяет принимать конкретные решения в области распределения ресурсов.

Мы можем сделать вывод, что ССП является современным инструментом управления, позволяющим координировать стратегические цели и оперативную активность фирмы, распределять ресурсы в согласовании с ценностями, определенными в стратегии, согласовывать денежные и нефинансовые характеристики, контролировать приобретение установленных целей и тем самым увеличивать эффективность управления. Однако, во-первых, технологии ССП, пришедшие к нам с Запада, нужно приспособить к русским реалиям, а во-вторых, ССП не всегда приводит к действенной деятельности компании, этому может препятствовать плохо подготовленная разработка ССП, неверно выбранная цель или неверное подкрепление показателями, неправильное осмысление

стратегии или вовлеченности персонала в разработку и внедрение и т. д.

В исследовании нами были выделены главные этапы внедрения сбалансированной системы показателей производственных компаний. Они были детализированы и алгоритмизированы с учетом предложенных целевых характеристик развития компании. А также закрепления центров ответственности за их достижения.

Практическая важность предлагаемых мероприятий по внедрению сбалансированной системы показателей деятельности производственной компании содержится в том, что она позволяет предложить ее в качестве модели для разработки и углубления сбалансированной системы показателей деятельности организаций, масштаба и специализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анциферова И. В*. Бухгалтерский финансовый учет: учебник.М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. 558с.

2. *Егошина И. Л.* Методология научных исследований: учебное пособие. Поволжский государственный технологический университет. Йошкар-Ола : ПГТУ, 2018. 148 с.

3. *Керимов В. Э*. Бухгалтерский учет: учебник. 8-е изд. М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. 583 с.

4. *Кононова О. В.* Теория и методология научных исследований: учебно-методическое пособие / О. В. Кононова, В. М. Вайнштейн, А. Н. Мирошин ; Поволжский государственный технологический университет.–Йошкар-Ола. : ПГТУ, 2018. 88 с.

5. *Микрюкова Т. Ю.* Методология и методы организации научного исследования : электронное учебное пособие. Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кемеровский государственный университет», Кафедра общей психологии и психологии развития. Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2015. 233 с.

6. *Мислявская Н. А*. Бухгалтерский учет : учебник / Н. А. Мислявская, С. Н. Поленова. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. 591 с.

7. Роль стратегического управленческого учета в управлении предприятием // Булычева Т.В., Завьялова Т.В., Богданова А.Р. Studium. 2014. № 3 (32). С. 3.

8. Стратегический управленческий учет в системе управления хозяйствующим субъектом // Булычева Т.В., Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. - Фундаментальные исследования. 2017. № 10-3. С. 560–564.

УДК УДК 341.1/8

ДИНАМИКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Светлана Юрьевна Шигаева, студент
Кристина Юрьевна Лобанова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Shigaeva15@gmail.com, Lobanova@mail.ru

DYNAMICS OF THE ORGANIZATION'S FINANCIAL RESULTS

Svetlana Yurievna Shigaeva, student
Kristina Yurievna Lobanova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Исследования изучаемой проблемы состоит в представлении понимания сущности и содержания финансовых показателей организации, выявление значимости оценки результатов деятельности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовые показатели, финансовое состояние, отчет о финансовых результатах, анализ финансовых результатов, финансовые ведомости.

Research of the studied problem consists in presenting an understanding of the essence and content of the organization's financial indicators, identifying the significance of evaluating performance.

K e y w o r d s: financial indicators, financial condition, statement of financial results, analysis of financial results, financial statements.

Финансовые показатели в более широком смысле означают степень достижения или достижения финансовых целей и являются важным аспектом управления финансовыми рисками . Это процесс измерения результатов деятельности и операций фирмы в денежном выражении. Он используется для измерения общего финансового состояния фирмы в течение определенного периода времени, а также может быть использован для сравнения аналогичных фирм в рамках одной и той же отрасли или для сравнения отраслей или секторов в совокупности.

Основным фактором, определяющим финансовое состояние предприятия, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного капитала за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов) [3].

© Шигаева С.Ю., Лобанова К.Ю., 2020

Фирмы и заинтересованные группы, такие как менеджеры, акционеры, кредиторы и налоговые органы, стремятся ответить на такие важные вопросы, как:

1. Каково финансовое положение фирмы на данный момент времени?

2. Как оцениваются финансовые показатели фирмы за данный период времени?

На эти вопросы можно ответить с помощью финансового анализа фирмы.

Финансовый анализ предполагает использование финансовой отчетности. Финансовый отчет – это совокупность данных, организованных в соответствии с логическими и последовательными процедурами бухгалтерского учета. Его цель – донести понимание некоторых финансовых аспектов деятельности коммерческой фирмы.

Он может показывать положение на определенный период времени, как в случае с балансовым отчетом, или может раскрывать ряд видов деятельности за данный период времени, как в случае с отчетом о финансовых результатах. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности.

Таким образом, термин «финансовая отчетность» обычно относится к двум основным отчетам: балансовому отчету и отчету о финансовых результатах. Балансовый отчет показывает финансовое положение (состояние) фирмы на данный момент времени.

Балансовый отчет – это сводная информация о финансовом положении фирмы на определенную дату, которая показывает совокупные активы = совокупные обязательства + собственный капитал владельца.

Отчет о финансовых результатах отражает результаты деятельности фирмы за определенный период времени. Отчет о финансовых результатах – это сводная информация о доходах и расходах фирмы за определенный период, заканчивающаяся чистой прибылью или убытком за данный период.

Однако финансовая отчетность не раскрывает всей информации, относящейся к финансовым операциям фирмы, но предоставляет некоторую чрезвычайно полезную информацию, которая подчеркивает два важных фактора рентабельности и финансовой устойчивости.

Анализ финансовых показателей включает в себя анализ и интерпретацию финансовой отчетности таким образом, что он берет на себя полную диагностику прибыльности и финансовой устой-

чивости бизнеса. Программа финансового аналитика предоставляет жизненно важные методологии финансового анализа.

В процессе анализа финансовых результатов деятельности организации на основе данных отчета о финансовых результатах следует оценить состав и динамику элементов формирования валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

Обобщающая информацию о состоянии и динамике показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности организации, к которым относятся не только различные виды прибыли, но и такие важнейшие финансовые инструменты, как выручка от продаж, полная себестоимость произведенной и реализованной продукции, товаров (работ, услуг) и др.

Большое значение для понимания сущности и содержания финансовых показателей имеет приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». В нем представлены рекомендуемые формы бухгалтерской отчетности, в том числе и показателей отчета о финансовых результатах. Определяющим документом, регулирующим порядок признания доходов и расходов в целях налогообложения, является глава 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ. Финансовый аналитик не сможет правильно интерпретировать показатели прибыли, если он не знает Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (раздел VIII «Финансовые результаты») и не учитывает особенности видов экономической деятельности при формировании доходов и расходов [2].

Финансовые аналитики часто оценивают показатели производства и производительности фирмы (общая производительность бизнеса), рентабельность, ликвидность, производительность оборотного капитала, производительность основных фондов, производительность движения средств и социальные показатели. Анализ различных финансовых коэффициентов включает в себя:

1. Анализ оборотных средств.
2. Анализ финансовой структуры.
3. Анализ деятельности.
4. Анализ рентабельности.

На интересы различных связанных групп влияет финансовая эффективность фирмы.

Тип анализа варьируется в зависимости от конкретного интереса вовлеченной стороны.

Торговые кредиторы заинтересованы в ликвидности фирмы (оценка ликвидности фирмы).

Держатели облигаций: заинтересованы в способности фирмы к денежному потоку (оценка структуры капитала фирмы, основных

источников и способов использования средств, рентабельности во времени и прогнозирование будущей прибыльности).

Инвесторы: заинтересованы в текущих и ожидаемых будущих доходах, а также в стабильности этих доходов (оценка прибыльности и финансового состояния фирмы).

Руководство: заинтересовано во внутреннем контроле, улучшении финансового состояния и повышении эффективности деятельности (оценка текущего финансового состояния фирмы, оценка возможностей в отношении данной текущей позиции, возврат инвестиций, обеспеченных различными активами компании и др.).

Отчет о финансовых результатах – это сводная информация о финансовых результатах компании, которая сообщает о финансовом здоровье компании, помогая различным инвесторам и заинтересованным сторонам принять свое инвестиционное решение.

Отчет о финансовых результатах измеряет активность бизнеса в течение определенного периода времени – обычно месяца, квартала или года. Расчет прибыли или убытка должен осуществляться всеми предприятиями любого размера, от малого бизнеса до крупных предприятий и корпораций.

Три основные финансовые ведомости (балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств) составляют основу финансового отчета для тех лиц, не являющихся участниками предпринимательской деятельности, которым необходимо постоянно получать информацию о финансовых делах предприятия. Менеджеры компании также используют эти три ключевых финансовых отчета.

Они абсолютно необходимы для того, чтобы помочь менеджерам контролировать эффективность бизнеса, выявлять возникающие проблемы и планировать будущее направление бизнеса.

Отчет о финансовых результатах также помогает руководящей команде компании (включая ее совет директоров) понять чистую прибыль предприятия, что может быть полезно в процессах принятия решений.

Например, владелец бизнеса может решить, приносит ли его компания достаточно прибыли, чтобы оправдать ремонт своего здания или расширение другими способами.

Вам также нужно будет предоставить его, если вы подаете заявку на кредит для малого бизнеса или если вы ищете финансирование от инвесторов. Кредиторы и инвесторы будут оценивать ваш чистый доход и операционный доход против расходов, долгов и налогов, чтобы гарантировать, что ваш бизнес жизнеспособен и заслуживает оказания финансовой помощи. Финансовые отчеты, разработанные для внутреннего использования, могут значительно отличаться от того, что видит общественность.

Внутренние отчеты не должны следовать строгим правилам (общепринятые принципы бухгалтерского учета): они могут быть разработаны любым способом, который помогает руководству принимать решения.

Данные для внутренних отчетов обычно являются теми же самыми данными, которые компании должны собирать для подготовки своих внешних отчетов, но внутренние документы обычно содержат более подробную информацию.

Например, внешний отчет может отображать только номер для чистых продаж, тогда как внутренние отчеты показывают менеджерам номер для валовых продаж, сведения о скидках и возвратах и, возможно, другие позиции строки.

Внутренне, компания должна знать, сколько она отказывается от скидок, а также должна отслеживать доходы. Если тенденция к предоставлению скидок растет, это может указывать на проблему с ценообразованием, изменение конкуренции или экономический спад.

Какой бы ни была проблема, руководство должно быть предупреждено в случае, если компании необходимо внести операционные изменения для поддержания прибыли. Если доходность имеет тенденцию к росту, это может означать проблему контроля качества. Опять же, руководству необходимо изучить эту возможность, но компания, безусловно, не хочет включать эту информацию в публичные отчеты [5].

Компании также обычно разрабатывают внутренние отчеты для отслеживания клиентов и посмотреть, оплачивают ли они свои счета вовремя.

Эта проблема становится проблемой только тогда, когда компания предлагает кредит непосредственно на кредитной карте магазина; компаниям не нужно контролировать платежи по кредитным картам от сторонних поставщиков. Этот внутренний отчет позволяет компаниям видеть, какие клиенты отстают по своим счетам, и быстро отрезать им доступ к дальнейшему кредиту, пока они не догонят.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт информ. – правовой компании] [М. -2020] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons doc_LAW_122855/45875259864f2fa8a106 fe8d8053109931e5da5b/

2. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт информ. – правовой компании] – Режим доступа: http://www.consultant.ru /document/cons_ doc_LAW_103394/

3. *Васильева Е.А*., Гудожникова Е.В., Завьялова Т.В. Роль достоверности бухгалтерской информации для анализа финансово-экономического состояния пред-

приятия в современных условиях хозяйствования // Фундаментальные исследования. 2016. № 12-1. С. 149–153.

4. *Агеева О. А.* Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 1. Бухгалтерский учет: учебник для академического бакалавриата / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. М.: Издательство Юрайт, 2019. 273 с.

5. *Онеску Д.И.* Финансовый результат и экономическое содержание прибыли // Синергия наук. 2017. № 12. С. 105-113.

УДК 338.222

ЭТАПЫ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Диана Вячеславовна Шишова, студент
Елена Владимировна Гудожникова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: shishova.diana@icloud.com, Gudognikova-net@mail.ru

STAGES OF BUSINESS PLANNING FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Diana Vyacheslavovna Shishova, student
Elena Vladimirovna Gudozhnikova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются попытки усовершенствования методов развития малого и среднего бизнеса как одной из актуальных проблем и принимаются различные варианты бизнес-плана для его создания и совершенствования. Это связано с тем, что малые предприятия обладают рядом специфических особенностей, таких как гибкость, низкие капиталовложения, конкурентоспособность, мобильность, простота управления, его роль в экономическом развитии.

К л ю ч е в ы е с л о в а: предприниматель, бизнес-план, риск, клиентура, маркетинг.

The article discusses attempts to improve the development methods of small and medium-sized businesses as one of the pressing problems, and accepts various options for a business plan for its creation and improvement. This is due to the fact that small enterprises have a number of specific features, such as flexibility, low investment, competitiveness, mobility, ease of management, its role in economic development.

K e y w o r d s: entrepreneur, business plan, risk, clientele, marketing.

© Шишова Д.В., Гудожникова Е.В., 2020

Приоритетными направлениями экономического развития остаются инновации, модернизация и создание высокоэффективных производств, экономическая инфраструктура, малый бизнес и социальная сфера [6]. Многие люди находят весьма привлекательными потенциальную независимость и хорошие доходы, которые можно обеспечить, владея малым предприятием. Для некоторых это так и остается только мечтой всей их жизни. Однако многие не решаются попробовать воплотить эту мечту в жизнь потому, что не считают себя достаточно подготовленными к ней в смысле образования, опыта или наличия денег, или же просто боятся проиграть [2].

Существуют также люди, для которых ведение собственного дела является финансовой необходимостью по той причине, что они потеряли работу и не имеют других доступных способов зарабатывать себе на жизнь. Независимо от конкретных причин, заставляющих людей начинать собственное дело, владение небольшим предприятием может быть одним из самых захватывающих, приятных, трудных и благодарных занятий вашей жизни. Однако начало любого нового дела связано с реальными рисками и сложностями.

Несмотря на то, что каждое предприятие имеет свои отличительные черты, существуют некоторые основополагающие требования, которым должно соответствовать малое предприятие, чтобы добиться успеха.

Ключевыми моментами являются удачная идея, упорный труд, знания в сочетании с чувством здравого смысла и фантазией, а также желание и стремление воплотить идею в реальность. Несмотря на широко распространенное мнение, для того, чтобы начать свое дело, вовсе не обязательно иметь много денег.

Деньги важны, но они занимают лишь последнее место в списке необходимого. Согласно общепринятому определению, предприниматель – это человек, который организует свое предприятие, управляет им и принимает на себя все связанные с этим риски. Другое культовое определение, что предприниматель – это тот, кто может создать жизнеспособное предприятие «из ничего».

Существует много мифов и неправильных представлений о том, что нужно иметь, чтобы быть предпринимателем. Одно из таких ошибочных представлений заключается в том, что люди, которые уходят в свой бизнес, якобы по своему характеру любят рисковать по-крупному.

Конечно, в бизнесе имеются определенные риски, однако настоящие предприниматели – это не азартные игроки, которые в своем стремлении к успеху полагаются исключительно на удачу.

На самом деле верно как раз обратное: преуспевающие пред-

приниматели делают все возможное, чтобы свести к минимуму реальные риски, связанные с началом работы компании, путем планирования и организации информации, людей и материальных ресурсов, необходимых для достижения успеха [4].

Они управляют риском, устанавливая для себя разумные и достижимые цели, а затем работают так, чтобы добиться большего. Короче говоря, преуспевающий владелец малого предприятия работает много и с умом. В противоположность широко распространенному мнению, для того, чтобы успешно заниматься предпринимательством в рамках небольшого предприятия, не всегда требуется иметь хорошее формальное образование или опыт управленческой работы. Потребуются определенные навыки плюс некоторая подготовка в предполагаемой области деятельности.

Одним из наиболее ошибочных представлений о предпринимателях является то, что будто бы они заинтересованы только в том, чтобы делать деньги. Конечно, предприниматели любят и уважают деньги, но для многих весьма преуспевающих бизнесменов деньги являются лишь промежуточным результатом на пути к достижению гораздо большей цели.

Вот мнение одного американского специалиста в области предпринимательского управления: «Многие предприятия постигла неудача из-за того, что их владельцев интересовали лишь деньги» [3].

Большинство действительно преуспевающих компаний создаются теми, у кого есть какая-нибудь идея или мечта. Какие бы деньги они ни заработали и какого бы богатства ни достигли, все это является результатом их готовности работать день и ночь, чтобы превратить эту мечту в реальность. Если вы действительно хотите преуспеть, вам необходимо определиться со своими мечтами, прежде чем начать заниматься предпринимательством.

Кроме того, существует ряд общеизвестных черт характера, присущих всем преуспевающим предпринимателям, такие как энергичность, способность устанавливать приоритеты и принимать решения, умение находить контакт с самыми различными людьми (заказчиками, работниками, поставщиками, потенциальными инвесторами и кредиторами), способность четко и эффективно представлять свое мнение другим, умение работать с цифрами, знание заказчиков, а также предлагаемых товаров и услуг, способность сочетать личные интересы с интересами дела, знание как собственных сильных сторон, так и слабостей [5].

Быть предпринимателем означает, главным образом, не то, кем вы стали, а то, как вы теперь действуете. Это способ мировоззрения, способность увидеть возможности там, где другие видят проблемы. Это также знание того, как использовать некоторые основ-

ные орудия труда для достижения поставленных вами целей. Другими словами, всему этому можно научиться. Раз это смогли сделать другие – значит, сможете и вы [7]. Одним из наиболее значительных активов владельца небольшого предприятия является его желание мечтать.

Однако именно организация превращает мечты в реальное дело. Заниматься новым бизнесом, если он не был тщательно продуман, спланирован и несколько раз проверен и перепроверен, это все равно, что пытаться размотать спутанный клубок ниток. Если предприниматель не организовал свой мысленный процесс, все, что будет делать в бизнесе, будет намного труднее и гораздо чаще закончится неудачей. Когда люди находят какую-либо идею или дело, которое им нравится, они часто хотят приступить к их осуществлению немедленно [2].

В бизнесе необходимо быть решительным, однако многие фирмы не достигают успеха из-за того, что их владельцы сломя голову бросаются в дело, не заложив предварительно прочного фундамента для своей компании [7].

Правило успеха в малом бизнесе гласит, что лучше начать с малого, чем с большого. Как правило, это означает, что следует предлагать только ограниченный – но при этом тщательно отобранный – ассортимент продукции или услуг заранее намеченной группе заказчиков. Кроме того, это правило также означает, что, возможно, имеет смысл заниматься бизнесом в свободное время, не бросая своей основной работы до тех пор, пока ваше собственное предприятие не сможет обеспечить вам достаточно средств к существованию. Начать заниматься предпринимательством с малого означает, что вам необходимо лучше изучить выбранную область деятельности, что вам потребуется меньше денег, чтобы начать свое дело – это уменьшит ваши потери в случае неудачи и позволит вам с самого начала завоевать хорошую репутацию [8].

Процесс создания нового предприятия во многом напоминает путешествие, то есть, чтобы добраться до пункта назначения, нужна карта. И в данном случае нашей картой является «бизнес-план». Бизнес-план состоит из организованных ответов на серию тщательно продуманных вопросов, необходимых для создания любой успешно работающей компании.

Когда люди говорят о бизнес-плане, они обычно имеют в виду какой-либо формально составленный «документ». Этот документ помогает вам сосредоточить ваш мыслительный процесс в нужном направлении и дает вам материал, к которому можно обращаться в дальнейшем. Но бизнес-план – это больше, чем просто документ: это весь процесс, который вы проходите, чтобы уточнить и оценить возможности вашей будущей компании [1].

Составление такого плана будет первой возможностью начать управлять вашим новым предприятием. Несмотря на важность бизнес-плана, многие будущие владельцы малых предприятий относятся к необходимости его разработки с раздражением.

Они хотят открыть свое дело немедленно, не тратя времени на ответы, на множество вопросов, относящихся к компании, которой еще не существует. Ответ прост – составление бизнес-плана до того, как предприниматель создаст свою фирму, имеет такое большое значение потому, что он поможет ему обозначить возможные проблемы прежде, чем они возникнут, а также предложит пути решения этих проблем, экономя деньги и время.

Один из первых важнейших вопросов, на которые должен ответить всякий владелец небольшого предприятия – каким делом я хочу заниматься [5]? Этот вопрос звучит просто, но он может оказаться более трудным, чем на самом деле.

Предприниматель должен четко представлять, чем будет заниматься ваше предприятие, и суметь изложить это на бумаге, уместив все в один параграф. Продвигаться надо вперед постепенно, шаг за шагом [4]. Люди, занимающиеся малым предпринимательством, по натуре своей оптимисты.

Однако, иногда их оптимизм бывает иногда чрезмерен и вредит делу. И при разработке этого плана надо предположить, что для создания и начала деятельности предприятия потребуется в два раза больше денег, чем первоначально было спланировано, и то, что объем продаж фирмы может составить только половину от ожидаемого, и что достижение основных поставленных целей займет в три раза больше времени.

Если это сделать, можно свести к минимуму риски и очень существенно повысить шансы на успех. После того как предприниматель начал заниматься своим бизнесом не следует убирать бизнес-план в выдвижной ящик письменного стола и забывать о нем. Периодический просмотр плана, сравнение намеченных результатов с фактически достигнутыми, а также внесение корректировок должны стать постоянной частью обязанностей предпринимателя по управлению своим предприятием. Это поможет предпринимателю сосредоточить внимание на текущем состоянии дел и понять, в правильном ли, направлении он движется [7].

Вот предполагаемый краткий мини вариант основных вопросов бизнес-плана:

1. Цели предпринимателя и цели предприятия (совместимость дел предприятия с личными целями предпринимателя).

2. Финансовые цели (сколько финансов нужно для создания предприятия, возможность кредита).

3. Контакты, маркетинг и выбор сектора экономики.

4. Персонал (сколько сотрудников надобно предприятию).

5. Товары/услуги (какие виды товаров или услуг будет предлагать предприятие).

6. Клиентура (политика образования базы потенциальных клиентов).

7. Местонахождение (выбор выгодной дислокации предприятия).

8. Личные средства (наличие собственных средств).

9. Время (полное или неполное занятость бизнесом) [1].

Последний шаг в процессе подготовки бизнес-плана – это перевод ответов на вышеперечисленные ключевые вопросы на язык финансовых прогнозов, которые могли бы быть использованы для оценки и создания ясной картины будущего предприятия [5].

В качества составной части бизнес-плана необходимо подготовить несколько прогнозов и финансовых отчетов. Не зависимо от того, куда предприниматель собирается обратиться за деньгами – в банк, к своим родственникам и друзьям или другим потенциальным инвесторам. Именно здесь бизнес-план поможет показать инвесторам, что предприниматель представляете себе, и что он будет делать.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баринов В.А.* Бизнес-планирование: учеб. пособие. 3-е изд. М.: ФОРУМ, 2019. 256 с.

2. Бизнес-планирование: учеб. для вузов / Под ред. В.М Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. М.: Финансы и статистика, 2017. 816 с.

3. *Волгина И.В.*, Плеханова Е.А. Системный подход в анализе финансового состояния сельскохозяйственного кооператива // Экономика и предпринимательство. № 11(28). 2017. С. 1296–1299.

4. *Головань С.И.* Бизнес-планирование. М.: Феникс, 2019. 320 с.

5. *Дадашев Э.Р.* «Основные слагаемые оптимального варианта развития предпринимательства». Журнал «Economics»: Изд-во «ПРОБЛЕМЫ НАУКИ». Сентябрь, 2019. 21–26 с.

6. *Зотова Е.В.*, Катайкина Н.Н. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. № 2 (47). С. 5.

7. *Липсиц И.А*. Бизнес-план – основа успеха: практическое пособие. 2- е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2018. 112 с.

8. *Шевчук Д.А.* Бизнес-планирование: учеб. пособие. Ростов н/Д.: Феникс, 2017. 208 с.

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

УДК 331.08

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ КАДРЫ И ИХ МЕСТО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Елена Владимировна Великанова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: vlladimiirovna@gmail.com

MANAGEMENT PERSONNEL AND THEIR PLACE IN THE MANAGEMENT SYSTEM

Elena Vladimirovna Velikanova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена управлению кадрами и их месту в системе управления организацией, формированию эффективной управленческой деятельности. Определены основные причины формирования кадрового резерва и необходимости создания на различных уровнях, а не только на уровне самой организации.

Ключевые слова: эффективность управленческого решения, кадры управления, кадровый резерв, управленческая деятельность.

The article is devoted to personnel management and their place in the organization's management system, the formation of effective management activities. The main reasons for the formation of a personnel reserve and the need to create it at various levels, and not only at the level of the organization itself, are identified.

Key words: efficiency of management decision, management personnel, personnel reserve, management activity.

Наше общество в настоящее время стоит перед важнейшей задачей – необходимостью значительно повысить уровень каче-

© Великанова Е.В., 2020

ства общественного производства и конкурентоспособность экономики.

В наибольшей степени это зависит от улучшения качества работы сотрудников и роста их профессионализма. Это требование относится, в первую очередь, к руководству управленческих кадров, которые организуют труд других людей.

Как показывает практика, что большому количеству рабочих и руководству управленческих кадров не хватает именно профессионализма. Это является очень серьезной проблемой для его формирования, развития и повышения квалификации сотрудников различных уровней.

Кадры управления – совокупность работников (сотрудников), профессиональная деятельность которых целиком связана с выполнением функций, а именно управления производством и реализацией. В их составе обычно выделяют следующие категории сотрудников: руководители, специалисты и вспомогательный аппарат. Обязанность руководителей: принимать сложные управленческие решения и осуществлять их реализацию. Специалисты, в свою очередь, должны приготовить варианты решений и их последующей реализации. Вспомогательный персонал же должен заняться подготовкой документов, сбором информации для руководителей и специалистов [3].

Система управления – элементы, при функционировании которых обеспечивается эффективная деятельность, направленная на достижение цели. Она в свою очередь состоит из необходимых связей, а также управляющей и управляемой подсистемы [2].

Управленческая деятельность имеет двойной статус. С одной стороны руководитель является членом группы, а с другой над ней. Это происходит из-за своего иерархически превосходящего положения и создает много практических трудностей.

Эффективность деятельности организации всегда зависит и от того, насколько руководство является неформальным лидером, а не только формальным «начальником». Но в то же время и поддержание иерархического начала является эффективным способом обеспечения эффективности организации. Таким образом, еще один признак управленческой деятельности – это совокупность двух основных принципов в организации – коллегиального и иерархического[4].

Для того чтобы не допустить недостаток кадров необходимо создание кадрового резерва или специальной программы формирования резерва управленческих кадров. Становится очевидным тот факт, что экономическая целесообразность или действительная организационная необходимость включения системы формирования кадрового резерва в общую систему управления кадрами и ее

место напрямую зависит ряда факторов, которые напрямую связанны текущим состоянием внутренней, а также внешней социально-экономической среды организации. К факторам внутренней среды можно отнести: стадия развития организации; кадровая политика, принятая в организации; выбор лидера; конкурентоспособность работающего персонала; финансовая обеспеченность процедур профессионального развития; профессиональная состоятельность служб управления персоналом и т. п.

Однозначно, что формирование системы кадрового резерва нужно осуществлять на различных уровнях, а не только на уровне самой организации. Существует еще несколько причин необходимости формирования кадрового резерва.

Первой причиной является мотивация сотрудников. Исходя из практики, становится ясно, что сначала работников мотивирует возможность профессионального развития, а потом и карьерного роста. Именно осуществление правильно организованного кадрового резерва уменьшает текучесть кадров в организации и позволяет увеличить эффективность персонала.

Второй причиной является необходимость сохранения знаний и опыта внутри организации. Передача знаний от опытных специалистов более молодым кадрам осуществляется при с помощью грамотной работы с кадровым резервом, например организация стажировок.

Все сотрудники в организации не должны работать не больше положенного времени. Текучесть кадров в организации не возможно предотвратить, но она должна быть прогнозируемой. Для того чтобы избежать застоя, руководству необходимо вовремя обновлять свой персонал, освобождать рабочие места более продуктивным и перспективным. Это подразумевает третью причину формирования кадрового резерва, а то есть диагностику выявления новых талантливых кадров.

Экономия денег является четвертой причиной. Необходимо сокращать время на поиск и адаптацию руководителей со стороны. Известно, что это время может составлять до полугода.

При оценивании эффективности деятельности управленческих кадров управление может рассматриваться как своеобразное производство, продуктом труда которого является управленческое решение.

Само понятие эффективности управленческого решения нельзя рассматривать отдельно от его реализации. Потому, что эффективность принятого решения заключается не только в его обоснованности, но в том, что, будучи упорядоченным и в срок реализованным, оно, благодаря своей обоснованности, достигнет своей поставленной цели. Из этого следует, что эффективность управлен-

ческих решений определяется качеством принятых решений, а также их выполнения [1]. Следовательно, можно предположить, что эффективность принятых решений может послужить средством контроля за выполнением и измерением эффективности деятельности аппарата управления и организации в целом. Таким образом, при оценивании эффективности принятых решений, можно наблюдать за эффективностью деятельности управленческих кадров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В.* Кадровая политика как основа эффективного управления кооперативной организацией // Сб.: Кадры в совершенствовании социально-экономической деятельности потребительской кооперации: материалы докладов и выступлений научно-практической конференции. 2006. С. 91–94.

2. *Мандель, Б. Р.* Современная психология управления: учеб. пособие для студ. всех уровней обучения. Изд. 2-е, стер. М.; Берлин: Директ-Медиа, 2019. 348 с.

3. *Райзберг Б.А.* Соременный экономический словарь/ Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лзовский, Е.Б.Стародубцева. - 6-е изд.,перераб. и доп. М.: ИНФРА-М,2017. 512 с.

4. *Юкаева В.С.* Принятие управленческих решений [Электронный ресурс]: учебник/ Юкаева В.С., Зубарева Е.В., Чувикова В.В. Электрон. текстовые данные. М.: Дашков и К, 2016. 324 с.

УДК 658.3.07

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Елена Владимировна Великанова, магистрант
Елена Васильевна Копылова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: vlladimiirovna@gmail.com, e.v.kopylova@ruc.su

RECRUITMENT POLICY IN THE FIELD OF PERSONNEL DEVELOPMENT

Elena Vladimirovna Velikanova, Master's Degree student
Elena Vasilievna Kopylova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена кадровой политике в совершенствовании работы персонала в организации. Кадры всегда относятся к важнейшему фактору, которые способ-

© Великанова Е.В., Копылова Е.В., 2020

ны дать возможность деятельности организации эффективно и качественно функционировать. Трудовой потенциал на сегодняшний день какой бы то ни было организации зависит от знаний, умений, навыков, квалификации и мотивации сотрудников, которыми они должны обладать. Поэтому кадровая политика должна быть направлена на обучение, переподготовку и на развитие кадров. При положительным результате реализации кадровой политики можно получить сплоченную и высокопроизводительную команду, способную решать и выполнять задачи, соответствующие стратегическим целям организации.
Ключевые слова: кадровая политика, развитие персонала, эффективность организации, подготовка кадров, стратегическое управление.

The article is devoted to personnel policy in improving the work of staff in the organization. Personnel are always one of the most important factors that can enable the organization to function effectively and efficiently. Today, any organization's potential depends on the knowledge, skills, skills, skills and motivation of the employees they must have. Therefore, personnel policy should be aimed at training, retraining and staff development. With a positive result of the implementation of personnel policy, you can get a cohesive and high-performance team capable of solving and fulfilling tasks that meet the strategic goals of the organization.
Keywords: personnel policy, personnel development, organization efficiency, training, strategic management.

Решающим фактором любой организации и ее деятельности - это кадры. Потому как именно кадры создают денежные средства организации и приводят их в движение. Эффективность деятельности организации естественно зависит от их профессиональной подготовки, квалификации персонала, деловых так и личностных качеств.

В современной стратегии кадровой политики основным и важным элементом остаются управление и постоянное развитие человеческих ресурсов, которые в свою очередь основаны на согласовании социально-экономических интересов работников с интересами организации. Структура кадровой политики организации состоит в обеспечении кадрами, оценки и их саморазвития, охране труда, социальной защите персонала и т. д. Ее необходимо периодически совершенствовать для того, чтобы кадровая политика была высокоэффективной и в будущем.

По мнению экспертов, механизм реализации кадровой политики должен включать создание эффективной системы профессионального кадрового обслуживания, которая определяет трудовые отношения и гарантии, дисциплину и ответственность работников. [2]. В настоящее время основными направлениями кадровой политики являются формирование единого стратегического управления, введение экономического стимула и мотивации, социальных гарантий для сотрудников организации; внедрение единой тарифной политики и оплаты труда на всех без исключения уровнях управления; введение современных методов обучения персонала, семинаров и дополнительных курсов по подготовке и переподготовке сотрудников. Сейчас наиболее важным направлением считается тот процесс,

который включает постоянное развитие персонала, совершенствование его знаний, профессиональных навыков, способностей и их рациональное использование. И это не только подбор кадров необходимой и требующейся квалификации, но и организация механизма нового типа, который основывается на интересах работников и соответствует с интересам организации, их постоянное обучение, социальные гарантии, регулирования движения персонала с целью замещения более высоких должностей или ротации персонала , делегирование полномочий с передачей некоторых функций от одних сотрудников другим - для достижения целей организации в соответствии с их навыками и знаниями [3].

Необходимо учитывать и то, что эффективная кадровая политика организации должна быть гибкой в отношении любых изменений, происходящих как в организации, так и в государстве и в обществе в целом. Интересы всех групп работников и организации должны быть приняты во внимание.

Однако невозможно создать единую модель кадровой политики, но руководство должно стремиться поддерживать частично открытую и активную кадровую политику. Очень важно осознавать, что для эффективной деятельности организаций нужно постоянно совершенствовать кадровую политику, а именно: долгосрочное планирование кадровой политики организации, выявление качественных и количественных потребностей в персонале. Эти показатели очень важны для развития персонала, поскольку руководство в организациях, при разработке кадровой политики, напрямую сталкиваются с такими проблемами как, неравномерная нагрузка на персонал, несоответствие работника занимаемой должности, неправильная оценка личностных качеств и результатов их деятельности, неверно определен баланс обязанностей между менеджерами на разных уровнях организации [1]. В будущем это может привести к потере человеческих ресурсов, а этого нельзя допускать, поскольку уже было сказано, что кадровая политика является основой управления персоналом всей организации.

Кадровая политика сможет эффективно развиваться и реагировать на все возможные изменения, если она построена на человеческих принципах и комплексном анализе внешней среды. Это происходит потому, что общество и экономическая ситуация в мире определили условия постоянной изменчивости и жесточайшей конкуренции.

Таким образом, можно сделать вывод, что кадровая политика организации должна быть направлена на формирование системы работы с персоналом, ориентированной на получение экономических выгод, так и на достижение определенного социального эффекта [5].

Еще одним условием обеспечения развития профессионализма персонала является использование корпоративных стандартов профессиональной деятельности, знание форм обучения, которые позволят объединить знания и навыки персонала, способствующие дальнейшему повышению квалификации сотрудника, и важно создать самоуправляемую систему, которая станет действующим фактором для роста профессионализма в целом [4]. Например, изменение центра принятия решений к месту возникновения проблемы. Важным компонентом этого процесса – делегирование полномочий. Для того чтобы эти вопросы решались как можно быстрее и эффективнее, руководителю необходимо научить подчиненных правильно подготавливать и подавать решения. Сотруднику же необходимо самому найти решение проблемы, потому что он лучше всех знает направление работы и все, что происходит внутри организации. Руководитель только информируется обо всех принятых решениях, последствия должны быть подробно описаны, и альтернативные решения предлагаются с точки зрения сотрудника. Этот подход способствует развитию у персонала важных качеств, как анализ, самостоятельность и ответственность. В дальнейшем работники могут самостоятельно принимать решения, и повышают тем самым уровень своей компетенции [3].

Таким образом, создание организации, отвечающая требованиям современной экономической среды, в первую очередь связано с персоналом. Организации необходимо на регулярной основе заниматься подготовкой и развитием сотрудников выполнять функций и обязанностей, поскольку качество работы и инновационный потенциал предприятия, способность решать стратегические задачи зависит от их трудового потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Егоршин, А. П.* Основы управления персоналом : учеб. пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2020. 352 с. С. 8–10.

2. *Копылова, Е.В.,* Солдаткина, С.М. Конфликт-менеджмент как технология управления организацией / Е.В. Копылова, С.М. Солдаткина // Финансовая экономика. 2020. № 1. С.159–163.

3. *Одегов Ю.Г.* Кадровая политика и кадровое планирование в 2 ч. Часть 1. Кадровая политика : учебник и практикум для академического бакалавриата/ Ю.Г. Одегов, М.Г., Карташов С. А, Лабаджян. М.: Юрайт, 2019. С. 59

4. *Сирченко А.Е.* Кадровая политика как инструмент управления персоналом / А.Е. Сирченко // Молодой ученый. 2015. № 12. С. 496–499.

5. *Томас-Март А.* Проблемы HR-менеджмента в России. Режим доступа: http://www.hr-portal.ru/blog/problemyhrmenedzhmenta-v-rossii.

УДК 65.012.2

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ СБОРА, АНАЛИЗА И ХРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Максим Алексеевич Гурьянов, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: gurmaks@mail.ru

ORGANIZATION OF PROCESSES FOR THE COLLECTION, ANALYSIS AND STORAGE OF INFORMATION AT THE ENTERPRISE

Maksim Alekseevich Guryanov, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В управлении каким-либо видом деятельности необходимо не только располагать точной и своевременной и информацией, но уметь анализировать ее, делать нужные выводы и воплощать в управленческих решениях результаты этих выводов. Отсюда очевидно, что наличие информационной составляющей необходимо в управлении, так как она представляет собой основу всего управленческого процесса.

К л ю ч е в ы е с л о в а: анализ информации, внутренняя информация, внешняя информация, информация, сбор информации, хранение информации.

In managing any type of activity, it is necessary not only to have accurate and timely information, but also to be able to analyze it, draw the necessary conclusions and transfer the results of these conclusions into managerial decisions. It is obvious that the presence of an information component is necessary in management, since it represents the basis of the entire management process.

K e y w o r d s: information analysis, internal information, external information, information, information collection, information storage.

Любые виды исследований и разработка на их основе стратеги развития предприятия неразрывно связаны со сбором, обработкой и анализом информации. Необходимая информация чаще всего отсутствует в нужном виде. Ее следует найти, обработать и правильно интерпретировать. Проблема в том, что аналитик применительно к каждому конкретному случаю должен не только определить источники получения информации, но и самостоятельно разработать методику ее анализа [3, с. 359]. Поток информации поступающей в ООО «Хлебокомбинат» подразделяется на внутренний и внешний.

Внутренняя информация – это информация: о возможностях

© Гурьянов М.А., 2020

собственного производства; об отдельно взятом товаре; о новых разработках; о состоянии реализации; о сбыте, остатках на активе; распоряжения по комбинату; прочая информация. Источниками внутренней информации являются учредительные документы, бухгалтерский баланс, техническая документация, отчет о финансовых результатах и их использовании, приложения к бухгалтерскому балансу, годовые отчеты структурных подразделений и т. д. [1, с. 23].

К внешней относится информация: об объектах, подлежащих освещению в целом; о заказчике или группе заказчиков; о спросе на продукцию; о требованиях к производимой продукции и работе персонала; отзывы о работе персонала; о конкурентах; прочая информация. Внешняя информация формируется в результате взаимодействия с внешней средой. Источниками внешней информации являются газеты, журналы, Интернет-сайты, личные коммуникации с клиентами и др. [2, с. 82].

Источники информации, собираемой в ООО «Хлебокомбинат» делятся на две группы:

1. Самостоятельно собираемая информация (результаты собственных исследований, либо внутренняя информация).

2. Покупаемая информация.

Основным источником информации для формирования правильных и своевременных решений по достижению поставленных перед предприятием целей являются результаты специально проводимых исследований. Сферой исследований может выступать любой элемент как внешней, так и внутренней среды предприятия. Грамотное, профессиональное выполнение аналитической функции может вывести предприятие в такие стратегические зоны хозяйствования в условиях конкурентного рынка, где достижение поставленных целей становится возможным с минимальной степенью риска и с большей определенностью, то есть обеспечивает преуспевающую позицию [6, с. 329].

Конкурентоспособность является интегрированной характеристикой национальной экономики, фирмы, отдельного товара. Конкурентоспособность фирмы есть следствие конкурентоспособности её продукции, товаров и услуг [4, с. 137].

В ООО «Хлебокомбинат» полномасштабные исследования проводятся редко, если они проводятся, то их результаты, как правило, доводятся до руководства в составе годового отчета. Более детально проводятся исследования при предложении нового вида продукции для анализа возможных объемов сбыта. Бюджет исследований на предприятии составляется на год по остаточному принципу.

Цели, задачи и обязанности персонала ООО «Хлебокомбинат»,

задействованных в процессе исследования внешней и внутренней среды представлены в таблице 1. Как видно из таблицы, процесс сбора, анализа и хранения маркетинговой информации для принятия управленческих решений включает следующие этапы:

1. Постановка цели исследования (выбор направления сбора информации).
2. Сбор информации.
3. Анализ информации
4. Предоставление результатов.

Основными целями работы по сбору информации ООО «Хлебокомбинат» являются: изучение новых потребностей рынка, анализ основных конкурентов, динамики цен на аналогичную продукцию, поиск новых поставщиков сырья и т. д. Сотрудники предприятия занимаются сбором как первичной, так и вторичной информации. Первичную информацию получают с помощью полевых методов сбора, к ним относятся опрос и анкетирование реальных и потенциальных клиентов. Вторичную информацию в ООО «Хлебокомбинат» получают с помощью кабинетных методов сбора: анализируют информацию полученную из СМИ, сети – Интернет, а также из годовых отчетов и другой документации.

Анализ маржинальности условной организации за 2015–2019 гг.

Этапы сбора информации	Осуществляемая работа	Ответственный за выполнение работы	Проблемы при проведении исследования
1. Постановка цели сбора информации	Осуществляется анализ вторичных данных (внутренних и внешних)	Начальник отдела снабжения и сбыта на основе предоставленных данных с различных подразделений принимает решение о цели исследования	Предоставляется не всегда полная внутренняя информация, так как не все сотрудники имеют соответствующую квалификацию, надежность и полноту внешних источников информации также достаточно сложно оценить, отсутствует информационная система, поэтому сбор информации занимает достаточно много времени
2. Сбор информации	Осуществляется сбор первичных данных с помощью полевых методов	Менеджеры по снабжению и сбыту	Отсутствие необходимых финансовых ресурсов для проведения комплексного сбора информации, касающейся исследуемой проблемы, отсутствие специалистов приводит к увеличению времени сбора информации, распространение коммерческой тайны на некоторые сведения и т. д.

Окончание

Этапы сбора информации	Осуществляемая работа	Ответственный за выполнение работы	Проблемы при проведении исследования
3. Анализ информации	Осуществляется анализ полученных сведений с целью разработки рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия	Менеджеры по снабжению и сбыту (на основе анализа информации разрабатывают мероприятия по совершенствованию деятельности предприятия)	Практически полное отсутствие организационно–методического обеспечения данного процесса, недостаток специалистов, отсутствие постоянных комплексных исследований приводит к тому, что специалисты не имеют возможности проводить анализ в сравнении с прошлыми сведениями
4.Предоставление результатов	Представляется отчет по проведенному исследованию, в котором излагается текущая ситуация, рекомендации по устранению проблем и разрабатывается прогноз на перспективу	Менеджеры по снабжению и сбыту предоставляют результаты анализа начальнику отдела снабжения и сбыта для обобщения информации. Далее информация поступает руководству предприятия, которое принимает окончательные управленческие решения	Слабое организационно-мето-дическое обеспечение данного процесса, сотрудники отдела не всегда могут влиять на принимаемые руководством предприятия решения, недостаток квалификационного уровня подготовки специалистов, дублирование выполняемых функций и др.

После окончания работ менеджеры по снабжению и сбыту обобщают все полученные материалы, составляют отчет об исследованиях и разрабатывают рекомендации по основным направлениям деятельности на следующий год. Поэтому сегодня просто необходимо использовать новые образовательные ресурсы, которые будут востребованы в «информационном обществе», такие как электронные образовательные ресурсы (ЭОР) или ресурсы электронной образовательной среды (ЭОС) [5].

На заключительном этапе вся собранная информация в виде проектов управленческих решений представляется на рассмотрение директору с целью выработки и принятия им окончательного решения, направленного на совершенствование деятельности предприятия. Анализ получаемых данных осуществляется с использованием таблиц и графиков Microsoft Excel, а также программы «1С: предприятие».

Хранение маркетинговой информации в ООО «Хлебокомбинат» осуществляется в виде папок с файлами в отделе снабжения и сбы-

та. Определенной упорядоченности в хранении документов в такого рода базах данных нет. При этом информация, хранящаяся в виде файлов Excel, сотрудникам других отделов предприятия практически не доступна, в силу осуществления взаимодействия подразделений только в программе «1С:Предприятие». В сети к компьютерам практически всех подразделений организации имеет доступ только директор, который в принципе не занимается обработкой маркетинговой информации. В его компетенции находится разработка и принятие решений по основным направлениям деятельности на основе обработанной в отделах предприятия информации.

Одел снабжения и сбыта в процессе обмена информацией постоянно находится во взаимодействии с другими подразделениями ООО «Хлебокомбинат».

Отдел снабжения и сбыта ООО «Хлебокомбинат» имеет тесную связь с производственным отделом и главным инженером. От производственного отдела и главного инженера в отдел снабжения и сбыта поступают годовые, квартальные, месячные планы и отчеты о произведенной продукции, потребности сырье и материалах, их наличии на складе, наличии автотранспортных средств и др. Отдел снабжения и сбыта вносит свои предложения по формированию и корректировке планов, исходя из наличия заказов.

Отдел снабжения и сбыта имеет тесную связь с бухгалтерией, которая занимается составлением текущих и перспективных финансовых планов, обеспечивает поступление доходов и правильное их расходование, осуществляет платежи. От бухгалтерии в отдел снабжения и сбыта поступают годовые, квартальные, месячные планы производства по объему и номенклатуре, изменения цен, ежемесячный план реализации продукции, положение о премировании и оплате, сведения о дебиторской и кредиторской задолженности отдельных покупателей, сведения о поступлении денежных средств, сведения о платежеспособности отдельных заказчиков, необходимые для принятия решения о работе с заказчиками, сведения о поступившей оплате. Отдел снабжения и сбыта вносит свои предложения по формированию и корректировке планов продаж, исходя из наличия заказов, рекомендации и предложения при расчете цен и др.

Таким образом, необходимо отметить, что в ООО «Хлебокомбинат» организацией сбора внутренней и внешней информации занимается отдел снабжения и сбыта. Внешняя информация формируется в результате осуществления специальных исследований, которые проводятся изредка собственными сотрудниками предприятия, либо сторонними организациями, что можно отметить как существенный недостаток, так как только постоянные комплексные исследования и возможность сравнения вновь получае-

мых данных с результатами предыдущих исследований позволяет обеспечить эффект от использования информации. В соответствии с этим в ООО «Хлебокомбинат» определенные закономерности информационного взаимодействия между подразделениями предприятия прослеживаются, однако оно не развито в силу отсутствия формализованной структуры системы информации, наличие которой позволит упорядочить сбор, анализ, хранение и передачу информации между всеми отделами предприятия в целях принятия эффективных управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Важенкин С*. Информационные системы в управлении // Экономика и жизнь. 2018. № 5. С. 23.

2. *Рейляк, Я.Р*. Аналитическая основа принятия управленческих реше-ний. М.: Финансы и статистика, 2016. 206 с.

3. *Кондрашкина И. И.* Разработка маркетингового механизма управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов коммерческих организаций / И. И. Кондрашкина, П. В. Манин, С. М. Солдаткина // Финансовая экономика. № 9 (ч. 4). 2018 г. С.357-361.

4. *Плеханова Е.А.* Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Кооперация в системе общественного воспроизводства: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 9–10 апр. 2013 г.): в 2 ч.; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : Принт-Издат, 2013. Ч. 1. С.137–139.

5. *Воробьева Е. Г.*, Плеханова Е. А. Применение информационно-коммуникационных технологии в высшем образовании: на пути к «информационному обществу» // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. Т. 20. С. 3901–3905. – URL: http://e-koncept.ru/2014/55045.htm.

6. *Солдаткина С. М*. Формирование и развитие маркетинговой информационной системы на региональном предприятии кондитерской промышленности / С.М. Солдаткина, Е. В. Копылова //Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева. 2015. № 3(34). С. 324–333.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 338.244

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

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

SOME PROBLEMS OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

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

В статье рассматриваются некоторые проблемы и особенности структурной трансформации российской экономики и необходимость ее осуществления для эффективного развития народного хозяйства страны. Анализируются успехи, достигнутые в этой области, а также проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: структурная политика, структурная трансформация экономики, управление, технологии, трудовые ресурсы, оплата труда.

The article discusses some problems and features of the structural transformation of the Russian economy and the need for its implementation for the effective development of the national economy of the country. The article analyzes the progress made in this area, as well as the problems and ways to solve them.

Keywords: structural policy, structural transformation of the economy, management, technology, labor resources, remuneration.

В современных условиях, структурная трансформация экономики – это непрерывный поступательный процесс, основная задача которого состоит в том, чтобы создавать и поддерживать условия для непрерывного качественного роста народного хозяйства. Именно структурная трансформация, по сути, является залогом перспективного и эффективного развития экономической и социальной сфер хозяйствования, улучшения качественного уровня жизни людей [1, с. 210].

В целом продуманная и взвешенная структурная политика создает необходимые условия для использования системного подхода в управлении социально-экономическими процессами в народном хозяйстве страны, его поступательного развития.

Структурная трансформация является гарантом эффективного внедрения наукоемких технологий, долгосрочных инноваций, ин-

© Имяреков С.М., 2020

вестиционных проектов, развития стратегически важных фундаментальных научных исследований, создания новых, социально-ориентированных отраслей [2, с. 107]. Она дает возможность своевременно выявлять структурные напряжения и перекосы в развитии отраслей и территорий, предупреждать вероятное возникновение кризисных явлений за счет опережающих контрмер.

Неслучайно для российской экономики был выбран принцип непрерывной структурной трансформации, поддержанный как большинством современных ученых и практиков, так и Правительством страны. Согласно данному принципу, процесс трансформации в экономике использует системные методы управления, которые характеризуются непрерывными целевыми капиталовложениями, контролем за их своевременным освоением и отдачей, ревизией уже освоенных капиталовложений и уровнем капиталоотдачи в сравнении с новыми осваиваемыми по всему спектру решаемых социально-экономических задач.

Отказ от пятилетних целевых программ принес реальные положительные результаты. В первую очередь это сказалось на возможности концентрации экономических и трудовых ресурсов на стратегических, приоритетных отраслевых задачах, имеющих общегосударственный федеральный уровень, т.е. касающиеся всех. Территориально это позволило иначе подойти к вопросам образования и подготовки специалистов, размещению социальных и производственных субъектов по территории страны.

Ранее существовавший территориально-программный подход привел к критическим диспропорциям в размещении трудовых ресурсов и производственных сил, финансовых потоков и инвестиций. Внутри страны, даже на уровне экономических районов, утвердились регионы (области, республики, округа) неоправданно оттягивающие на себя значительные финансовые и другие ресурсы [3, с. 98]. Подобная привилегированность привела к игнорированию субъективно более высокого уровня оборачиваемости оборотных средств в столицах по сравнению с другими территориями регионов и страны в целом. Согласно экономическим правилам, дополнительные денежные и материальные ресурсы, полученные за счет данного субъективного фактора должны перераспределяться по периферийным территориям [4, с .97], а не оседать в административных столицах, спекулятивно и бюрократически подтянувших к себе место размещения головных управленческих и регулирующих экономических структур.

Не изжита еще пока и порочная практика использования подобных «рентных» доходов в качестве дополнительного источника фонда оплаты труда столичных чиновников. Отсюда оправданные претензии региональных управленцев на необоснованное завыше-

ние в оплате труда столичной власти. Тем более, что именно она является основной причиной занижения в регионах оплаты труда основных специалистов [5, с .177]. Тот факт, что уровень оплаты труда данных специалистов защищен установленной федеральной тарифной системой, а перечень их категорий и профессий соответствующим государственным реестром для региональных чиновников далеко не всегда является руководством к исполнению. Часто они своевольно пересматривают уровни оплаты труда специалистов, в том числе и основных, идут на прямое нарушение федеральных положений. Имеются случаи прямого дробления штатных единиц при сохранении персонально предусмотренных обязанностей в общем объеме.

Кроме того, данная практика территориальной концентрации административных и экономических организаций и институтов власти в предыдущие годы стала причиной возникновения ложных отраслевых предприятий-доноров. Таким предприятиям, в силу столичного размещения и близости к ним было несложно максимально использовать имеющиеся производственные возможности и привлекать дополнительные мощности. Причина – концентрация населения и постоянная миграция трудовых ресурсов и сотрудников деловой сферы, в силу специфики управления [6, с. 292]. На более привлекательных условиях столичным предприятиям предоставляются финансовые ресурсы коммерческих и кредитных организаций. Причина та же – высокий коэффициент оборачиваемости оборотных средств. Поэтому существовавшее ранее распространенное мнение, что грамотное проведение структурной трансформации экономики будет стране обходиться очень дорого, имеет под собой скорее спекулятивную точку зрения столичного чиновника, нежели прагматичного экономиста-менеджера.

Действующая, в настоящее время в России, практика системного и комплексного подхода к структурной трансформации экономики, принципиально изменила приоритеты в управлении. Ставка на наукоёмкие научные технологии, в первую очередь космические, в корне изменило содержание осуществляемых социальных и экономических преобразований в стране. Применение данных технологий фактически совершило переворот и стремительный рост в таких стратегических отраслях как авиа и моторостроение, медицина, образование, газа и нефтехимия, пищевая промышленность, транспорт, связь, телевидение и другие.

По оценкам специалистов, уже в настоящее время ведущие научно-технологические институты страны готовы к созданию и тиражированию инновационных технологий, основанных на космических открытиях и достижениях практически для всех экономических отраслей народного хозяйства и социальной сферы.

Отличительной особенностью внедрения данных технологий является то, что они предоставляют в управлении производством и его обеспечением исключительные преимущества – работать и дальше с космосом, под его защитой, поддержкой и контролем. Безусловно, что на такое решение могла отважиться только исключительно подобранная квалифицированная правительственная команда, включая руководство вооруженными силами страны.

Для обеспечения работы в условиях сложнейших космических технологий, в том числе гражданского назначения, созданы специальные военно-технологические институты, юридические и экономические высшие учебные заведения. Последние особенно важны в работе внешнеэкономических военных ведомств [7, с. 709].

Стремительное развитие таких фундаментальных наукоемких отраслей как авиастроение, обогатительная промышленность, биотехнологии, космическая индустрия, включая ядерную медицину, составляет сегодня основу структурной трансформации российской экономики. По данным направлениям Россия уверенно и значительно опережает все зарубежные государства и общепризнанно является мировым лидером. Ранее внедрение многих научно-исследовательских открытий и технологий замалчивалось и (или) постоянно откладывалось.

Причины известны, они состоят в недооценке собственных ресурсов России, принижении реального статуса ее как мировой сверхдержавы, выраженной крайней незаинтересованности иностранных государств в реализации данных прорывных проектов, способных принципиально изменить жизнь человеческой цивилизации. Прогрессивно мыслящие правительства зарубежных государств активно поддержали политику современной экономической трансформации в России и в настоящее время, являются серьёзными ее партнерами, инвесторами и со инвесторами отдельных программных направлений в данных отраслях.

Заслуженным достижением политики структурной трансформации экономики страны стало включение в нее, в качестве одной из основных составляющих, подготовку кадров: специалистов и управленцев. Недостаточный уровень профессиональных знаний специалистов и особенно управленцев в предыдущие годы [8, с. 310], обоснованно признается основной причиной низкой эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий, объединений, научно- и территориально производственных комплексов экономических регионов и страны в целом. Неуверенность в справедливости и своевременности принимаемых решений, во многом способствовало как усилению бюрократизма, так и расширению сфер влияния криминального сектора на хозяйственную деятельность субъектов. Поэтому Россия активно под-

держала предложение Евросоюза по осуществлению международного проекта подготовки кадров и их распределению.

Таким образом, современное состояние структурной трансформации российской экономики действительно отвечает требованиям системности и непрерывности, объективности в оценке ее результатов и выборе приоритетов дальнейшей трансформации. Основной движущей силой стал фундаментально-исследовательский и инженерно-технический научный потенциал. Практика подтверждает, что впервые в истории страны, управление народным хозяйством и его развитием возглавила действующая Российская Академия наук. Признанные ученые с непререкаемыми авторитетами, мировые светила лично возглавляют внедрение своих открытий и достижений в действующих и создаваемых отраслях, предприятиях, специализированных институтах. Поэтому есть все основания считать, что достигнутые успехи в качественном преобразовании экономики и народного хозяйства в целом будут набирать обороты и Россия навсегда забудет слова «глубинка» и «провинция» уже в обозримом будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков С.М.* Формирование инновационного климата в экономическом развитии России // Реформирование образовательной среды: материалы междунар. науч.-практ. конф. посвященной 185-летию потребительской кооперации России (Саранск, 30-31 марта 2016 г.). Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С.209–213.

2. *Имяреков С. М.*, Келейникова С.В. Проблемы реализации национального приоритетного проекта «Развитие агропромышленного комплекса» и государственных сельскохозяйственных программ в Республике Мордовия // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2015. № 1(33). С.105–113.

3. *Имяреков С.М.* Управление финансовыми ресурсами в сельскохозяйственных кооперативных организациях // Финансы и бизнес. 2007. № 3. С. 94–100.

4. *Имяреков С.М.*, Щанкин С.А. Деловая активность региональных хозяйствующих субъектов в условиях экономического кризиса // Регионология. 2009. № 2 (67). С. 91–99.

5. *Степашкина С.Н.*, Имяреков С.М. Кооперация и интеграция в деловой активности хозяйствующих субъектов: монография. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2007. 184 с.

6. *Имяреков С.М.*, Манин П.В. Проблемы и особенности управления социально-экономической политикой и качеством жизни населения // Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 ноября 2019 г.). Саранск: Принт-Издат, 2019. С. 289–294.

7. *Имяреков С.М.*, Лохтина Л.М. Современная внешнеэкономическая политика России // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1; URL: http://science-education.ru/ru/article/view?id=18813 (дата обращения: 12.04.2020).

8. *Липатова Л.Н.*, Имяреков С.М., Сивиркина Н.Н. Трудовой потенциал как фактор экономического развития (на примере регионов Приволжского федерального округа) // Вестник Волжского университета имени В.Н.Татищева. 2015. 3(34). С. 302–313.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 641.05

ВОЕННО-ПОЛЕВАЯ КУХНЯ В ИСТОРИИ МИРОВОЙ КУЛИНАРИИ

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

MILITARY FIELD CUISINE IN THE HISTORY OF WORLD COOKING

Larisa Alexandrovna Karyakina, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются вопросы, связанные со становлением и развитием военно-полевой кухни в мировой кулинарии. Автор проводит сравнительную оценку рационов питания солдат в годы Великой Отечественной войны с точки зрения широты ассортимента рациона, его пищевой и энергетической ценности. Указывается на особое значение армейской кухни в жизни солдат всех времен и народов.

Ключевые слова: военно-полевая кухня, рацион, пищевая ценность, энергетическая ценность.

The article deals with issues related to the formation and development of military field cuisine in world cooking. The author conducts a comparative assessment of the diets of soldiers during the great Patriotic war in terms of the breadth of the range of the diet, its nutritional and energy value. The special significance of army cuisine in the life of soldiers of all times and peoples is pointed out.

Key words: military-field cuisine, diet, nutritional value, energy value.

Армейская кухня – это отдельная глава в истории мировой кулинарии и в истории как таковой. Эта кухня не богата разнообразием в принципе, а во время военных действий она терпела еще более жесткие ограничения. Отсутствие требуемых условий для приготовления пищи, небогатый набор продуктов делали работу военных поваров очень тяжелой. Для солдат же военно-полевая кухня с ее незатейливыми блюдами значила гораздо больше, чем сегодня для многих из нас самый лучший ресторан. В преддверии праздника Великой Победы представляется достаточно уместным и с научно-исследовательской точки зрения интересным изучение некоторых исторических и технологических аспектов, связанных со становлением, функционированием и развитием военно-полевой кухни.

© Карякина Л.А., 2020

Следует отметить, что первые военные повара появились у запорожских казаков, где в каждом курене на сто пятьдесят казаков был один повар и несколько помощников. Как правило, обоз с провиантом и посудой выдвигался по маршруту раньше войска. Прибыв на место стоянки, кашевары и обозники тут же начинали готовить еду, чтобы прибывшие роты могли сразу поесть. Готовить пищу впрок и перевозить ее уже готовой или сварить ее в ночь, чтобы у солдат был завтрак, возможности не было, поскольку котлы были чаще всего медными, и хранить в них продукты было нельзя. Во времена Суворова был найден относительный выход: солдаты утром кипятили воду и размачивали в ней сухари. Это был быстрый солдатский завтрак того времени.

Полевая кухня – самый важный объект для нашего солдата в годы Первой мировой. Например, во время «великого отступления» из Русской Польши, мосты взрывали после того, как по ним пройдет кухня, это значило, что в тылу уже точно никого нет [1]. Централизованное и организованное питание появилось только во времена Русско-японской войны. Именно в это время была опробована походная кухня полковника Антона Турчановича. Патентный документ 1904 года свидетельствовал, что «военно-походная кухня-самовар», не имеет аналогов. Кухня Турчановича позволяла приготовить за четыре часа борщ, кашу и чай на роту солдат количеством 250 человек. Эта походная кухня вызвала большой интерес у европейских военных атташе, прикомандированных к полевой русской армии в Маньчжурии, и уже перед Первой мировой войной в основном все армии мира обзавелись походными полевыми кухнями.

Отметим, что первая полевая кухня была на лошадиной тяге и представляла собой металлическую дровяную печь с высокой трубой и двумя котлами. Каждый котел имел самостоятельную топку, один был предназначен для первых блюд с вместимостью 190 литров, второй – для вторых с вместимостью 130 литров. Позднее в составе полевой кухни появились духовка для жарки пирогов и бак с краном для приготовления чая и кофе. В конце девятнадцатого века купец Паричко Юлиан также уделял большое внимание разработкам, связанным с конструированием военно-полевых кухонь. Он предложил несколько их проектов, некоторые из которых использовали во время русско-турецкой войны, но широкого распространения они не получили. В годы Первой мировой войны была создана автомобильная кухня, и с октября 1917 года в войсках было уже более сотни «автокухонь».

Военно-полевой кухне уделяли огромное внимание во время Второй мировой войны. Было создано главное управление тыла Красной армии, которое в том числе утверждало положение о про-

довольственном довольствии солдат, была создана служба, в ведении которой находились склады, кухни и поставки продовольствия. В самом начале Великой Отечественной войны немецкие части захватили более семи тысяч наших полевых кухонь, что привело к увеличению нагрузки на оставшиеся. В этих условиях кухня кормила не 190, а 270 человек.

Рацион солдат во время Великой Отечественной войны утверждало управление тыла. Суточная норма довольствия красноармейцев составляла: хлеб (октябрь-март) – 900 г, (апрель-сентябрь) – 800 г., пшеничная мука 2-й категории – 20 г., крупы – 140 г., макароны – 30 г., мясо – 150 г., рыба – 100 г., комбижир и сало – 30 г., растительное масло – 20 г., сахар – 35 г., чай – 1 г., соль – 30 г. Овощи: картофель – 500 г., капуста – 170 г., морковь – 45 г., свекла – 40 г., лук репчатый – 30 г., зелень – 35 г. Автору статьи представилось целесообразным осуществить расчет пищевой и энергетической ценности по общепринятой методике. Результаты расчета сведены в табл. 1.

Таблица 1

Суточная норма довольствия красноармейцев (пищевая и энергетическая ценность)

Наименование сырья и продуктов	Белки, г	Жиры, г	Углеводы, г	Калорийность, ккал
Хлеб	59,4	10,8	307,8	1566,0
Пшеничная мука 2-й категории	2,3	0,4	12,9	64,4
Крупы	17,6	4,6	87,0	459,4
Макароны	3,2	0,4	20,5	98,4
Мясо	27,9	24,0	–	327,0
Рыба	15,9	0,9	–	72,1
Комбижир и сало	0,4	27,8	–	251,8
Растительное масло	–	20,0	–	180,0
Сахар	–	–	35,0	140,0
Картофель	10,0	2,0	86,5	404,0
Капуста	3,0	0,2	9,7	52,6
Морковь	0,6	0,04	3,1	15,2
Свекла	0,6	0,2	4,0	20,2
Лук репчатый	0,4	–	3,0	13,6
Зелень	1,3	0,14	3,3	19,7
Чай	0,2	0,05	0,04	1,4
Итого:	142,8	91,53	572,84	3686,0

Необходимо отметить тот факт, что в отдельных родах войск кормили щедрее. Летчикам выделили больше круп (190 г), овощей (385 г), мяса и птицы (390 г) и сахара (80 г). В рационе войск военно-воздушных сил встречались и такие продукты, вкус которых пехота вовсе забыла: молоко (200 г свежего, 20 г сгущенного), творог (20 г), сметана (10 г), яйцо (0,5 шт.), сыр (20 г) и сухофрукты. Также на самолетах, в танках и в разведротах предусматривались питательные резервы на случай аварий или попадания в незнакомую местность: сгущенка, консервы, сахар, шоколад, печенье.

Свои особенности были во флотском меню. Подводники регулярно ели квашеную капусту, соленые огурцы и сырой лук – эти продукты компенсируют дефицит кислорода. На крупных кораблях водился «домашний» хлеб, выпеченный прямо на борту.

Отличалось и довольствие офицеров: кроме стандартного объема продуктов им причиталось 40 г масла, 20 г печенья и 50 г рыбных консервов в сутки. Высшее начальство этим не ограничивалось: сохранились свидетельства, как генералам привозили в штабы балыки, колбасы, вина. Что касается средних чинов, то на практике разница в питании проявлялась не всегда: лейтенант мог есть с солдатами из одного котла, особенно на передовой и ближе к концу войны.

Для сравнения приведем некоторые нормы питания военнослужащих вермахта: хлеб – 750 г., крупы (манная и рис) – 8 г., макароны – 2 г., мясо – 118 г., колбаса – 42,6 г., сало-шпик – 17 г., коровье масло – 21,4 г., маргарин – 14 г., сахар – 21,4 г., молотый кофе – 16 г. Овощи: картофель – 1500 г. или фасоль, бобы – 365 г., овощи (сельдерей, морковь, капуста) – 143 г., сыр – 21,5 г.

Расчет пищевой и энергетической ценности указанного рациона сведен в табл. 2.

Таблица 2

Суточная норма довольствия немецких солдат (пищевая и энергетическая ценность)

Наименование сырья и продуктов	Белки, г	Жиры, г	Углеводы, г	Калорийность, ккал
Хлеб	49,5	9,0	256,5	1305,0
Крупы	0,5	0,1	5,7	25,7
Макароны	0,2	0,02	1,4	6,6
Мясо	21,9	18,8	–	256,8
Колбаса	5,4	7,1	–	85,5
Сало-шпик	0,2	15,8	–	143,0
Коровье масло	0,1	17,6	0,2	159,6
Маргарин	0,1	11,5	0,1	104,3

Окончание табл. 2

Наименование сырья и продуктов	Белки, г	Жиры, г	Углеводы, г	Калорийность, ккал
Сыр	5,6	5,8	–	74,6
Сахар	–	–	21,3	85,2
Кофе молотый	2,2	2,3	0,4	31,1
Картофель или бобовые	30,0/76,6	6,0/7,3	259,5/170,0	1212,0/1052,1
Овощи (сельдерей, морковь, капуста)	2,6	0,1	8,2	44,1
Итого:	118,3	94,1	553,3	3533,5

Дополнительно один раз в неделю немецким солдатам полагались 20 г молока, один соленый огурец, три штуки яиц, одна банка сардин в масле, одно яблоко, 4 г чая, 20 г какао-порошка.

Как можно заметить из приведенного материала рацион немецких солдат был более разнообразным, но при этом норма продуктов была меньше, чем в русской армии, хотя на калорийности это не отражалось. Как правило, немецкий завтрак состоял из куска хлеба и кружки кофе. Основная часть рациона – это обед, который включал в себя мясной суп, картофель, второе мясное блюдо и овощи. Немцы из напитков предпочитали кофе, а русские солдаты – чай. Разным был и режим питания: горячая пища в немецких частях присутствовала один раз в сутки, ужин и завтрак были достаточно легкими. В военных частях наших солдат горячую пищу выдавали дважды – рано утром и поздно вечером.

Отдельно следует сказать об армейском меню этого времени. Любимыми блюдами солдат-красноармейцев были кулеш, борщ, щи, гречка с мясом, тушеный картофель. Предпочтение отдавали говядине, ее тушили и варили. Жареного мяса на полевых кухнях почти не готовили. Из рыбы чаще всего использовали минтай, хек, сельдь, воблу. Каши чаще готовили из риса и гречки, а также перловой крупы и манной, они хорошо хранились. Отметим, что в военных условиях случались перебои в снабжении армии свежими овощами, зеленью. На этот случай НИИ торговли и общественного питания, весной 1943 года издало брошюру «Блюда из дикорастущей зелени». Помимо привычного щавеля или крапивы там упоминались такие непривычные для приготовления блюд в кулинарии растения как: борщевик сибирский, спорыш, заячья капуста, лопух, мальва, огуречная трава и много других, что можно было найти в диком поле и использовать для приготовления. Рецепты в этой брошюре также были представлены. Вот и добавляли фронтовые повара в блюда одуванчики, крапиву и лебеду. Неоценимую помощь оказали в вопросе обеспечения продовольствием в годы

Великой Отечественной войны союзники. В Россию по ленд-лизу стали поступать пшеница, сахар, какао, яичный порошок, тушенка. Бойцы Ленинградского фронта, уходя в разведку, получали толстые плитки горького американского шоколада и банки галет. В госпитали направляли фруктовые соки, консервированные, сухие и свежие фрукты, овощи, орехи и другие продукты, которые помогали избежать цинги – бича военного времени.

В заключении следует отметить, что военно-полевая кухня помимо своей основной задачи выполняла еще одну очень важную роль – она на время заменяла домашний очаг солдату. Вокруг полевой кухни всегда кипела жизнь, к ней устремлялись все, когда приходило время завтрака, обеда или ужина. В эти минуты солдат мог получить не только свою порцию довольствия, передохнуть и пообщаться с боевыми товарищами, но на короткое время будто бы окунуться в атмосферу мирной жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портал История.РФ, https://histrf.ru/biblioteka/b/kukhnia-polievaia-stol-okopnyi-ratsion-tsarskii-o-pitanii-russkogho-soldata-v-ghody-piervoi-mirovoi-voiny.

УДК 331.08

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Светлана Викторовна Келейникова, доцент
Екатерина Ивановна Наумкина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: sveta077@inbox.ru, kathrin08061991@rambler.ru

INNOVATIVE METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT

Svetlana Viktorovna Keleinikova, Associate Professor
Ekaterina Ivanovna Naumkina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены основные методы управления трудовыми ресурсами. Отмечена необходимость применения инновационных методов управления персоналом в современных условиях развития экономики.

© Келейникова С.В., Наумкина Е.И., 2020

К л ю ч е в ы е с л о в а: трудовые ресурсы, персонал, управление, инновационное развитие, инновационные методы.

The article describes the main methods of labor management. The need for the use of innovative methods of personnel management in modern conditions of economic development is noted.

K e y w o r d s: labor resources, personnel, management, innovative development, innovative methods.

В современных условиях инновационное развитие системы управления трудовыми ресурсами является ключевым показателем эффективного управления организацией, так как человеческие ресурсы – капитал организации. Инновационные методы в сфере управления трудовыми ресурсами могут обеспечить более эффективное управление предприятием в целом, так как «кадры решают все». Все знакомы с данной фразой. Однако в подавляющем большинстве топ-менеджеры организаций руководствуются принципом: «незаменимых кадров нет». Это нашло свое выражение в поверхностном и безучастном отношение к сотрудникам; при возникновении первых затруднений у сотрудника вместо участливой мотивации на исправление проблемы, обычная реакция – это угрозы увольнения и принижение данного сотрудника перед всем коллективом.

Исходя из этого, положительный эффект деятельности организации зависит от инновационной системы управления трудовыми ресурсами. В процессе организации корпоративной этики и норм труда инновационные нововведения играют такую же важную роль, как и технологические новшества. Результативные концепции управления трудовыми ресурсами качественно повышают уровень и место организации на рынке.

Кадры наиболее ценная и важная часть производительных сил общества. В целом эффективность производства зависит от квалификации рабочих, их расстановки и использования, что влияет на объем и темпы прироста вырабатываемой продукции, использование материально-технических средств [5].

Во время формирования основ управленческой науки внедрённые инновации позволили предприятиям получить серьёзные превосходства над конкурентами и стать лидерами на рынке. В результате было научно доказано, что новшества в управлении персоналом создают прочную базу для грамотного и продуктивного менеджмента, а также регулируют взаимоотношения и связи между разными подразделениями компании.

В особенности значима проблема совершенствования человеческого потенциала организации становится в условиях экономического кризиса. Конкурентоспособность организации добывается вследствие внедрения новейших технологий и повышения их ка-

чества, сокращения стоимости производства, внедрения высоких стандартов организации труда. Залогом вышесказанного служит подготовленность работников потребительской кооперации России, компетентностно-ориентированный подход в сфере внедрения инноваций, системы менеджмента качества и обеспечения безопасности труда [4].

Подавляющее большинство организаций в своей управленческой деятельности стремятся наладить систему, в которой все сотрудники могут максимально реализовать свои возможности и таланты, полностью раскрыть умственный потенциал и повысить свою продуктивность. Инновационная политика в сфере менеджмента трансформирует структуру и требования к квалификации и способностям сотрудников. Для организации эффективной политики используются инновационные методы управления персоналом, которые основываются на соответствующих принципах менеджмента. Они отражают общепринятые экономические законы и базируются на объективности.

Длительный переход к рыночной экономике в условиях российского рынка труда подтолкнул ведущие организации к переходу от принципов советского «кадрового управления» к успешному опыту западных коллег [3]. Среди зарубежных экспертов в области менеджмента используется следующая классификация принципов управления персоналом:

1) Создание управленческой корпоративной этики;

2) Отношения к подчинённому, как к ключевому звену коммерческого успеха предприятия;

3) Партнерство и демократия между менеджером и подчиненным;

4) Развитие и обучение персонала по квалификационным направлениям

5) Инвестиции в повышение профессионализма специалистов;

6) Использование профессиональных и инновационных методов управления [6].

Методы управления персоналом используются для организации продуктивного труда, налаживания и улучшения связей между разными подразделениями. По своей сути они выступают в качестве подходов к воздействию на коллективы и отдельных работников.

К традиционным методам управления трудовыми ресурсами относятся:

– административные, которые основываются на применении влияния, нормативов и подходов к формированию трудовой деятельности.

– экономические, предполагающие материальное инвестирова-

ние в мотивацию сотрудников, которое должно окупаться за счёт увеличения продуктивности сотрудников;

– социально-психологические, базирующиеся на психологическом воздействии на отдельных сотрудников, и на социологическом при работе с коллективом или группой работников.

Инновационные технологии в сфере управления персоналом начали активно использоваться за рубежом в начале XX века. Лишь спустя более 90 лет подобные методики нашли свое применение в российских организациях.

На сегодняшний день активно внедряются такие методы управления человеческими ресурсами как аудит и ассесмент.

Кадровый аудит представляет собой проверку всех процедур и документов, связанных с движением (прием, перемещение, уход в отпуск и другое) работников в организации, на предмет соответствия законодательству РФ [7]. Важно понимать, что аудит персонала предполагает не просто оценку работающего персонала или анализ системы управления персоналом, кадровый аудит управления персоналом – это комплексное всестороннее исследование системы управления персоналом на уровне высшего руководства, службы управления персоналом и линейного руководства, включающее анализ и оценку кадрового потенциала, функций управления персоналом, организационной структуры и функционального разделения труда, эффективности системы управления персоналом [1].

Компании, находящиеся на этапе активного роста и стремящиеся к реализации амбициозных планов, должны определить, готова ли действующая система управления трудовыми ресурсами к предстоящим изменениям. Для этого и проводят кадровый аудит, основной целью которого на начальном этапе является получение информации о управлении персоналом, выявление ее соответствия стратегическим целям компании и подготовка направлений ее совершенствования. А уже затем определяются основные целевые показатели и их оптимальные значения, необходимых для удовлетворения потребностей и достижения целей компании.

Весьма популярным и эффективным методом управления персонала является ассесмент.

Ассесмент – один из методов комплексной оценки персонала, основанный на использовании взаимодополняющих методик, ориентированный на оценку реальных качеств сотрудников, их психологических и профессиональных особенностей, соответствия требованиям должностных позиций, а также выявление потенциальных возможностей специалистов [7].

Сегодня, ассессмент представляет собой комплексную психологическую оценку группы сотрудников, которая позволяет сопоставить их реальный психологический портрет. На практике это

происходит следующим образом: группа оцениваемых сотрудников участвует в ряде упражнений, имитирующих реальные рабочие ситуации. Это дискуссии, деловые игры, интервью, анализ кейсов и др. Уровень развития компетенций оценивается профессионально обученными наблюдателями, и на основании их согласованных оценок делаются подробные заключения по каждому участнику [1].

В настоящее время набирает популярность еще один метод управления трудовыми ресурсами – тимбилдинг, который представляет собой комплекс мероприятий, предназначенных для создания командного духа среди сотрудников организации, сплочения коллектива [7]. Проще говоря, тимбилдинг – это корпоративные праздники, психологические (игровые) тренинги, моделирующие жизнь коллектива, обучающие его совместной активной деятельности. Использование тимбилдинга в сфере управления персоналом нацелен на то, чтобы привить коллективу общий курс на процветание компании, разрушить мысленные оковы, тормозящие рост, избавить от зажатости, лени, неуверенности в себе. В экономической литературе рассматриваются и другие методы управления трудовыми ресурсами, в частности потребительностоимостная парадигма, концепция соизмерения используемых технологий и трудовых ресурсов [2, с. 62].

Разнообразие методов управления персоналом и активизации их инновационного потенциала с одной стороны дает значительные результаты. А с другой создает ряд новых управленческих проблем, из-за того, что не дают стандартных схем действий в различных ситуациях и конкретной привязки каждого метода в ситуативных задач. Высококвалифицированный управленец должен уметь выбирать именно те методы поиска инновационных идей, которые будут наиболее продуктивными в определенной среде и для конкретных работников.

Итак, современный процесс управления трудовыми ресурсами включает в себя комплекс инновационных механизмов, организованных вокруг взаимодействия работников, активизации творческого потенциала персонала, интеграции его усилий на достижение поставленных целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Залогина В.В*. Инновационные методы и подходы в системе управления персоналом// Политика, экономика и инновации. 2016. № 8. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-metody-i-podhody-v-sisteme-upravleniya-personalom

2. *Зотова Е.В*. Факторный анализ эффективности рабочей силы с позиции потребительностоимостной оценки // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2017. № 1. С. 61–67.

3. *Наумкина Е.И*. Кадровый потенциал инновационного развития региона // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 193–196.

4. *Плеханова Е.А*., Волгина И.В. Направления развития человеческого потенциала Мордовпотребсоюза как фактора его экономического роста // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.); Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2018. С.196–199.

5. *Плеханова Е.А*. Пути повышения производительности труда работников отрасли общественного питания Мордовпотребсоюза // Современные исследования основных направлений технических и общественных наук: материалы международной научно-практической конференции / Под редакцией профессора Насретдинова И.Т. Казань: Изд- во «Печать-сервис XXI век, 2017. С. 793–797.

6. Роль инноваций в управлении персоналом на примерах успешных компаний: статья [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://viafuture.ru/katalog-idej/innovatsii-v-upravlenii-personalom#metody-i-printsipy-menedzhmenta-trudovymi-resursami-2-3-4.

7. Электронная энциклопедия «Википедия» Режим доступа: https://ru.wikipedia.org.

УДК 33.242.2

ЗАМЕТКИ ОБ УПРАВЛЕНИИ. УПРАВЛЯТЬ, РЕШАЯ МЕЛКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Ирина Ивановна Кондрашкина, доцент
Владислав Игоревич Майоров, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ikondrashkina@ruc.su, Maiorow.vlad2013@yandex.ru

MANAGEMENT NOTES. TO MANAGE SOLVING MINOR PROBLEMS

Irina Ivanovna Kondrashkina, Associate Professor
Vladislav Igorevich Mayorov, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Руководители компаний с каждым годом стремятся повышать уровень корпоративной культуры, адаптироваться к изменяющимся условиям и быть на шаг впереди конкурентов. Важно выстроить такой тип культуры в организации, который представлял бы конкурентные преимущества компании, основанной на принципах модели AGILE.

© Кондрашкина И.И., Майоров В.И., 2020

К л ю ч е в ы е с л о в а: корпоративный менеджмент, проектный менеджмент, бизнес-среда, стратегия.

Every year company executives strive to increase the level of corporate culture, adapt to changing conditions and be one step ahead of the competitors. It is important to build a type of culture in the organization that would represent the competitive advantages of a company based on the principles of the AGILE model.

K e y w o r d s: corporate management, project management, business environment, strategy.

Условия рынка выдвигают требования интернационализировать взгляды сотрудников на работу предприятия, поэтому управление персоналом в компаниях, стремящихся к успешной работе на глобальном уровне, а также повышению конкурентоспособности на международных рынках, ориентирована на принципах стратегического менеджмента [1]. Сегодня корпоративный менеджмент является источником успешного построения, развития международного бизнеса и ростом корпоративной компетентности. Самая правильная и выигрышная стратегия при работе с людьми – это управление с помощью решения мелких проблем подчиненных. Решая их маленькие проблемы, руководитель может сосредоточиться на решении больших. При этом в число мелких проблем попадают все – и рабочие, и бытовые, и личные. В своем докладе я расскажу о подходах к управлению, относящихся к AGILE (Аджайл) менеджменту.

1. *Правило землякопов*. Иногда текущая работа не связана с чисто управлением. Даже если приходилось быть самым распоследним исполнителем, все равно надо продавать себя: планировали работу, участвовали в совещаниях, помогали принимать решения. Главное, правильно подсветить менеджерские функции и убрать в тень исполнительские. Врать ни в коем случае нельзя, конечно. Но нужно показать, что вы – менеджер, а не просто копатель.

2. *О «священных коровах»*. Как бы хорош ни был сотрудник, как бы много важной работы он ни делал, как бы сильно ни были на него завязаны процессы, если он вдруг исчезнет, ничего страшного не произойдет. Нет никаких «священных коров». Это значит, что нужно стремиться выстроить такую систему управления, где один сотрудник не может изменить ход работы в принципе. Ведь идея любого проекта, компании — работа команды, труд нескольких человек, только вместе они могут сделать то, что одному не по силам. Поэтому нет и не может быть «священной коровы» в команде.

3. *Право на изменения*. Много рабочих проблем в управленческой деятельности возникает из-за того, что люди считают, что другие люди не имеют права менять свою точку зрения - аргументы вроде: «Он же год назад говорил прямо противоположное». Управленческий инструмент, казавшийся прекрасным, сегодня

может вызывать отторжение. Вдохновлявшие еще недавно цели могут потребовать пересмотра. Это, как правило, вызывает неприятие у сотрудников, особенно из низшего слоя корпоративной иерархии: «Да у него семь пятниц на неделе». Люди меняются. Их точки зрения меняются. Обстоятельства вокруг меняются. Человек имеет право на развитие. Иначе никаких проектов и не было бы.

4. *Общее видение и погружение в детали*. Эффект масштаба – постоянная проблема всех проектных менеджеров, управляющих серьёзными компаниями. С одной стороны, менеджер проекта должен смотреть на проект с высоты птичьего полета – только так можно выявлять связи и зависимости проекта, определять стекхолдеров, понимать место проекта среди остальных крупных задач компании. С другой стороны, от проектного менеджера требуют знания управленческих деталей – без этого невозможно контролировать ход исполнения работ, управлять рисками, изменениями, коммуникациями. В момент осознания этого противоречия менеджер впадает в отчаяние. Могу привести опыт одного руководителя департамента компании, с кем мне приходилось сталкиваться по своей работе. Она сказала, что старается планировать свою работу таким образом, чтобы в значимый интервал времени не заниматься проблемами разных масштабов. Скажем, по вторникам – только стратегические вопросы, никакого погружения в дрязги сотрудников. В среду, наоборот, только контроль мелких задач. И так далее. Чтобы оценить, стоит проверить.

5. *О ложных целях*. Нельзя штрафовать и вознаграждать сотрудников по результатам достижения ими каких-либо показателей. Те руководители, которые делают ставку только лишь на достижение формальных показателей, получают обратную реакцию – сотрудники сопротивляются системе и начинают искать способы её обмануть. Несовершенной системой параметров часто заменяют цели. В проектной деятельности, особенно на коротких проектах, пользы от формальных параметров больше, чем в операционной, и то менеджеры иногда ими злоупотребляют. Попытка управлять людьми, только лишь опираясь на формальные параметры, ведёт к потере цели, полной замене ее набором параметров сомнительной значимости. Истинные цели в такой бизнес-среде уже не опираются на критерии достижения, а сводятся к ним.

6. *Миссионный недуг*. Люди, решившие открыть свое дело, начинают с того, что обзаводятся сайтом. Потом пишут миссию компании. Потом формулируют ценности компании. К этому моменту часто компания существует на бумаге, и клиентов пока нет. Но зато есть миссия и ценности. Они никак не влияют на денежный поток, но зато позволяют чувствовать, что всё не зря, что вот он – смысл, вот она, наша уникальность.

Маленькой компании из пяти человек не нужна корпоративная система управления проектами, ей не нужны формальные процессы, учитывающие расстановку политических сил. Ей не нужны многоэтапные процедуры согласования проектных планов и прочая бюрократия. Маленькой компании нужен простой и быстрый инструмент достижения целей проекта, с минимумом организационных заморочек. Здравая идея: сайт компании должен появиться только после того, как появится сайт продукта компании, который себя зарекомендует и станет приносить деньги.

7. *Гримасы маркетинга: плюшевая забота*. Сегодня предприятия делают ставку на клиентоориентированность. Для маленькой семейной пекарни это понятно и уместно. Они не просто продают, они выстраивают с клиентом отношения. Но если это большой завод, способный делать сложную продукцию большими партиями, это не уместно притворяться маленькой мануфактурой. Образ должен выстраиваться сильной компании с сильными сторонами.

8. *Триггеры риска: установление пороговых значений*. Для того чтобы процедуры управления рисками смогли "интеллектуально реагировать" на возможную или явную рисковую ситуацию, необходимо каждый процесс управления рисками снабдить показателем, сигнализирующим о возможном проявлении риска. Ситуация разработки и применения метрик осложняется тем, что каждый процесс по-своему уникален и заниматься его «меркой» стандартным образом, в большинстве случаев, бывает губительно и недальновидно. Поэтому, для измерения процессов должен быть разработан набор адекватных метрик, каждая из которых должна измерять определенный, ранее спроектированный процесс.

Универсализм метрик, в случае стандартного подхода к их проектированию, как правило, приводит к тому, что «за бортом» ее оценки остаются значимые детали процессов, не адекватная оценка которых приводит к формированию ложного представления о величине проявления риска. Это приводит к тому, что в будущем подобный процесс «генерит» убытки и становится «узким звеном» организации. Поэтому, на первый план выходит формирование «синхронизированного» подхода к формированию процессов и метрик. Мы можем порекомендовать руководствоваться следующими правилами, при разработке необходимых метрик, использование которых позволит выявить и разработать необходимо количество метрик:

Правило 1: Измеряйте «правильное» макро: выявите ключевые метрики.

Установите однозначное соответствие метрик с выполняемыми действиями. Определите действия/показатели, связанные с активацией метрик.

Правило 2: Создавайте простые отчеты, которые позволят сделать правильные выводы и принять дальнейшие решения:

«Отчет-воронка» Постоянное отслеживание процессов и событий с длинным жизненным циклом.

Для того, чтобы значение метрик, полученных в разные периоды, можно было использовать для оценки динамики процесса, а так же для того, чтобы делать выводы об успешности инициатив, по совершенствованию процесса работы с метриками, важно обеспечить возможность анализа и сравнения метрик в течении достаточно большого периода времени.

Эти все способы объединяет гибкость управления, способность изменяться по конкретные проекты компании. Эти два условия и отличают Agile менеджмент.

9. *Трудоголики сверху*. Некоторые работники устраиваясь на работу говорят, что готовы к любым овертаймам. Реакция hr менеджера: «Нет, спасибо, у нас это запрещено. У нас надо работать столько, сколько прописано в контракте. Если сотрудник работает меньше, он не дорабатывает. Если он начинает работать больше — падает качество, а оно для нас очень важно». И это правильно. Овертаймы действительно влияют на качество работы и указывают скорее на проблемы с менеджментом, чем на отношение сотрудника к своим обязанностям. Если компания существует на рынке больше трёх лет и на старте предлагает вам овертаймы, это говорит о бездарном менеджменте. Но откуда вообще произрастает привычка требовать от сотрудников сверхурочной работы? Чаще всего она насаждается сверху, когда среди топов заводится супермен-трудоголик, прибегающий в офис в восемь утра, весь день изображающий бурную деятельность и покидающий офис не раньше восьми вечера. Основная проблемой таких руководителей – неумение делегировать задачи, контролировать каждый шаг подчинённых. От сотрудников негласно требовалось того же, и это было проблемой корпоративного масштаба.

Эти все способы объединяет гибкость управления, способность изменяться под конкретные проекты компании. Эти два условия и отличают AGILE менеджмент. Влияние корпоративной культуры на конкурентоспособность компании поддерживается сторонниками рационально-прагматического подхода. Целенаправленное воздействие на корпоративную культуру стимулирует коэффициент мотивации сотрудников, а также их лояльность. Кроме того, поощрение инициативы со стороны руководства служит подспорьем для чувства сопричастности своему делу и компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кон М.* Agile: Оценка и планирование проектов. / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 414 с.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 658.15

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Игорь Игоревич Медведев, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: strelok755@gmail.com

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Igor Igorevich Medvedev, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются примеры практического использования финансовых ресурсов на предприятии. Автором раскрываются возможности управления финансами с целью прогнозирования движения денежных средств на длительную перспективу и анализа финансового состояния предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: экономика, финансовые ресурсы, финансовое состояние предприятия, прибыль, управление финансами, коммерческая организация.

The article discusses examples of the practical use of financial resources in the enterprise. The author reveals the possibilities of financial management in order to predict the cash flow for the long term and analyze the financial condition of the company.

K e y w o r d s: economy, financial resources, financial condition of an enterprise, profit, financial management, commercial organization.

Управление финансами предприятия – одна из важнейших задач, стоящих перед любым бизнесом, независимо от формы его собственности, сферы и масштабов деятельности. Важность данного направления обусловлена особой ролью финансов, представляющих собой единственный вид ресурсов, способных трансформироваться в любой другой вид ресурсов – здания, технологии, сырье, персонал. Эффективность и рациональность такой трансформации во многом определяют экономическое благополучие предприятия, а также всех заинтересованных в его развитии субъектов – собственников, менеджеров, кредиторов, государство, общество и т. д. Финансовые ресурсы также могут быть использованы как самостоятельно работающие активы, генерирующие различные виды доходов.

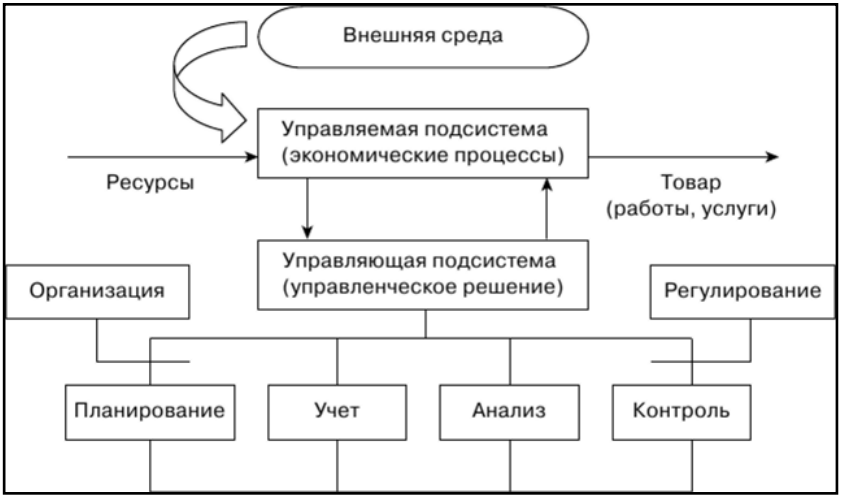
Финансовые ресурсы предприятия – это денежные средства в виде собственных доходов и внешних поступлений (привлеченные

© Медведев И.И., 2020

и заемные), которые предназначены для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства.

Управление финансами – это специфическая область управленческой деятельности, связанная с целенаправленной организацией финансовых ресурсов коммерческой организации, направленных на максимизацию прибыли компании при допустимом уровне финансового риска.

Рассмотрев сущность управления финансами, построим логическую модель системы управления финансовыми ресурсами коммерческой организации с применением основных принципов общей теории управления (рисунок).



Модель системы управления
финансовыми ресурсами организации

В системе управления финансами, как и в любой управляемой системе, выделяют управляющую подсистему (субъект управления) и управляемую подсистему (объект управления) [3]. Объектами управления являются финансовые ресурсы, их источники и финансовые отношения на предприятии.

На сегодняшний день наиболее часто в научной литературе источники финансирования подразделяют на внутренние и внешние.

Внутренние источники представляют собой собственные средства предприятия [2]. Стоит отметить, что самофинансирование является самым надежным способом. Возможность предприятия финансировать свою деятельность, не прибегая к сторонним источникам, является показателем его хорошего финансового состо-

яния [1]. Это также снижает риск возникновения банкротства по причине отсутствия задолженностей перед другими кредиторами.

Таким образом, собственные средства важны для предприятия и являются наилучшим источником финансирования, к которому стоит стремиться.

К внутренним источникам относят чистую прибыль, амортизацию, средства от реализации излишних активов. Наибольшую значимость имеют первые два способа, которые рассмотрим более детально [4].

Согласно традиционному подходу прибыль лежит в основе реализации основной цели управления финансами предприятия. Прибыль – эффект, полученный в результате финансово – хозяйственной деятельности компании, является основным внутренним источником формирования собственного капитала.

Формирование прибыли достигается при выполнении таких специфических функций управления финансами, как управление доходами и управление затратами. Оптимизация доходов и затрат достигается при эффективном ценообразовании, планировании и прогнозировании операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Еще один важный внутренний источник – амортизационные отчисления, которые могут быть направлены на восстановление износа капитала, приобретение нового оборудования взамен выбывшего, модернизацию, техническое перевооружение производства, улучшение качественных характеристик выпускаемой продукции и т. д. [2]

Среди преимуществ данного источника финансирования выделяют:

самый надежный, т.к. остается в распоряжении предприятия при любых условиях;

самый дешевый – не зависит от результатов деятельности предприятия;

возможность начислять амортизацию разными методами, в том числе ускоренным.

Недостатки:

зависимость величины амортизационного фонда от уровня инфляции;

возможность нецелевого использования (многие предприятия направляют данные средства на пополнение оборотных средств).

Таким образом, амортизационные отчисления являются очень доступным для предприятия источником средств, однако для рационального их использования необходимо осуществлять контроль за их использованием и сформировать амортизационную политику.

Кроме самофинансирования, предприятие может прибегнуть к внешним источникам заимствования.

Источником формирования финансовых ресурсов предприятия выступает капитал. Термин «капитал» является достаточно многозначным, он используется как характеристика определенного вида ресурса – политического, экономического, финансового и т.д.

В общем виде капитал представляет собой общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, которая используется для финансирования активов, приносящих предприятию прибыль.

Несмотря на многообразие определений термина «капитал», наибольшее внимание в управлении финансами предприятия уделяют собственному и заемному капиталу.

Собственный капитал представляет собой часть стоимости в активах предприятия, остающуюся после удовлетворения требований третьих лиц (или после вычитания всех его обязательств).

В состав собственного капитала входят следующие элементы:

1. Уставный капитал.
2. Добавочный капитал.
3. Резервный капитал.
4. Нераспределенная прибыль.

Заемный капитал в традиционном смысле представляет собой средства, предоставленные на долгосрочной основе предприятию сторонними лицами либо государством.

Различают два вида заемного капитала – долгосрочный и краткосрочный. Критерием такого деления является срок, на который предоставляются заемные средства (более 12 месяцев и до 12 месяцев).

Далее проведем анализ эффективности использования капитала на примере ООО «Саранскkабель-Оптика». Для характеристики интенсивности использования капитала рассчитывается коэффициент его оборачиваемости – это отношение выручки от реализации продукции, работ, услуг к среднегодовой стоимости капитала (таблица).

Динамика показателей эффективности использования капитала по оборачиваемости зависит от соотношения темпов изменения выручки от реализации и величины капитала предприятия. В 2018 году по сравнению с 2017 годом выручка от реализации ООО «Саранскkабель-Оптика» увеличилась на 6,8 % (на 1735 тыс. руб.), а совокупный капитал предприятия увеличился на 11,4 % (на 615 тыс. руб.). В результате опережения темпов роста капитала по сравнению с темпом роста выручки от реализации оборачиваемость всего капитала уменьшилась в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 0,2 оборота, или на 4,2 %.

Показатели эффективности использования капитала ООО «Саранскkабель-Оптика» по оборачиваемости за 2017 – 2019 гг.

Наименование показателя	2017	2018	2019	Темп роста, %		Отклонение (+; –)	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка от реализации, тыс. руб.	25675	27410	29560	106,8	107,8	1735	2150
Совокупный капитал предприятия, тыс. руб.	5377	5992	5750	111,4	96,0	615	–242
Собственный капитал предприятия, тыс. руб.	4194	4479	4307	106,8	96,2	285	–172
Оборачиваемость совокупного капитал предприятия	4,77	4,57	5,14	95,8	112,5	–0,2	0,57
Оборачиваемость собственного капитал предприятия	6,12	6,12	6,86	100,0	112,1	0	0,74
Капиталоемкость совокупного капитал предприятия	0,21	0,22	0,19	104,8	86,4	0,01	–0,03
Капиталоемкость собственного капитал предприятия	0,16	0,16	0,15	100,0	93,8	0	–0,01
Доля собственного капитала, %	78,0	74,7	74,9	95,8	100,3	–3,3	0,2

Выручка от реализации возросла на 7,8 %, а стоимость всего капитала уменьшилась на 4 %. В результате оборачиваемость капитала за этот период увеличилась на 0,57 оборотов, или на 12,5 %.

За весь анализируемый период, с 2017 по 2019 год оборачиваемость совокупного капитала ООО «Саранскkабель-Оптика» увеличилась на 0,37 пункта и составила в 2019 году 5,14 оборота, соответственно собственного капитала на 0,74 пункта и составила 6,86 оборота. Незначительные различия оборачиваемости совокупного и собственного капитала объясняются большой долей собственных средств в составе имущества предприятия – почти 75 %.

Если предприятие не может удовлетворить свои потребности собственными источниками, то появляется необходимость взять банковский кредит, который является одним из эффективных методов обеспечения предприятия заемными средствами. Стоит за-

метить, что наиболее целесообразно привлекать кредит в те сферы предпринимательства, где достигается наиболее быстрая отдача.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балдин, К.В*. Антикризисное управление финансами предприятия: учеб. пособие. М.: Московский психолого-социальный университет (МПСУ), 2017. 973 с.

2. *Кондрашкина И.И.* Разработка маркетингового механизма управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов коммерческих организаций / И.И. Кондрашкина, П.В. Манин, С.М. Солдаткина // Финансовая экономика. № 9 (ч.4). 2018 г. С. 363–365.

3. Управление финансовыми ресурсами предприятия: учеб. пособие / Н.Л. Савченко; Урал. федер. ун-т.-Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 164 с.

4. *Шеремет, А.Д*. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. М.: ИНФРА-М, 2016. 343 с.

УДК 338.984

ФАКТОРЫ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ, РАБОТАЮЩЕГО В СФЕРЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Лилия Львовна Моисеева, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: liliya1moiseeva@gmail.com

FACTORS COMPONENTING THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF THE ENTERPRISE WORKING IN THE SPHERE OF TOURIST SERVICES

Liliya Lvovna Moiseeva, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассмотрены факторы, влияющие на формирование конкурентного преимущество предприятия, работающего в сфере туристских услуг. В частности, обоснованы характеристики данной сферы, которые необходимо учитывать при входе на рынок.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, конкурентоспособность, конкурентная среда, туристский рынок.

This article discusses the factors affecting the formation of a competitive advantage for an enterprise operating in the field of tourist services. In particular, the characteristics of this sphere are substantiated, which must be taken into account when entering the market.

© МоисееваЛ.Л., 2020

K e y w o r d s: competitive advantage, competitiveness, competitive environment, travel services market.

Сфера туристических услуг — это один из важнейших секторов экономики множества стран. Во многих из них туризм является одним из основных факторов создания дополнительных рабочих мест, ускорения развития инфраструктуры, стимулирования производства транспортных средств, а также способствует сохранению национальной культуры регионов и стран. Это развитая отрасль хозяйства, представляющая собой одну из главных составляющих дохода в некоторых странах.

Доходы от международного туризма за 2010–2018 гг., долл. США млрд

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доход	1 099	1 231	1 287	1 380	1 453	1 403	1 422	1 526	1 700

Согласно имеющейся статистике, начиная с 2010 г, доходы сферы туристских услуг возросли на 54 %. По дальнейшим прогнозам, произведенным Всемирной туристской организацией, в 2020 г. международные доходы от этой сферы вырастут до 2 трлн. долл.

Сейчас, в период продолжения развития рынка туристских услуг, обеспечение конкурентоспособности предприятия на рынке является одной из наиболее важных задач компании. Развитие и совершенствование методов конкурентной борьбы приводит компании к поиску и созданию новых стратегических подходов к управлению, а также применению инструментов обеспечения эффективной и успешной деятельности. В качестве одного из этих инструментов можно указать обоснованную конкурентную политику предприятия на рынке.

Основными элементами конкурентной среды являются конкурентные силы предприятия, потенциальные конкуренты, поставщики, прямые конкуренты, покупатели, товары и субституты [1, с. 90].

Применяя данное понятие в рамках туристского рынка, необходимо обозначить общепринятое значение понятия туристской индустрии. Первое определение было представлено на Конференции ООН по торговле и развитию в 1971 году: «Индустрия туризма - это совокупность производственных и непроизводственных видов деятельности, направленных на создание товаров и услуг для путешествующих лиц»

Необходимо также отметить, что туристский рынок – это, в первую очередь, рынок услуг, так как в этой сфере услуги пред-

ставляют собой основной предмет обмена и именно услуги составляют 80 % от объема продаж [2, с. 285]. В свою очередь, туристская услуга – это совокупность действий на рынке обслуживания, ориентированных на удовлетворение потребностей туриста, отвечающие его целям и соответствующие общечеловеческим этическим принципам.

Чтобы определить факторы, в первую очередь необходимо охарактеризовать непосредственно рынок туристских услуг. Характеристика рынка включает в себя:

1. Низкие пороги входа на рынок.
2. Низкий уровень рентабельности.
3. Высокая конкуренция.
4. Высокая сезонность продукта.

Кроме этого, туристские услуги обладают четырьмя главными характеристиками, отличающими услугу от товара, это - неосязаемость, неразрывность производства и потребления, изменчивость и неспособность к хранению.

Неуловимость/нематериальный характер услуг — это отсутствие возможности их демонстрации в реальном времени, а также ее транспортировки, хранения и упаковки или ее проверки до получения.

Организация, предоставляющая услугу, для повышения уровня доверия клиенту, может увеличить ее материальность через демонстрацию через рекламные материалы, с помощью изготовления брошюр, каталогов, создание сайта в Интернете и т.д. Рекламные рекламы помогут показать клиенту ее значимость, привлечь внимание потребителей и т. д.

Предоставление услуги возможно только при наличии клиента, так как производство самой услуги и ее потребление взаимосвязаны между собой и не могут быть разъединены в пространстве и времени.

Большая часть услуг для их осуществления требуют непосредственного взаимодействия с тем, кто ее осуществляет. В этом случае, клиент также принимает участие в ее производстве. Участие покупателя в осуществлении услуги, значит, что ее создатель должен изначально предусмотреть все этапы и методы производства. Методика оказания услуги продавцом, его опытность и познания в профессиональной сфере, демонстрируемые в течение производства и осуществления услуги являются наиболее значимыми для клиента, в рамках принятия решения о повторном использовании услуги.

Уровень качества произведенной услуг полностью зависит от человеческого фактора и может изменяться в зависимости от условий ее осуществления. Влияние может оказывать: компетентность,

профессионализм производителя услуги, компетентность лица, предоставляющего ее, корректность поведения персонала, включающего в себя проявления доброжелательности, вежливости по отношению к клиенту, проявляемым навыкам общения. Большое влияние также оказывает демонстрация индивидуализированного подхода к предъявленным клиентом требованиям.

Для повышения качества услуги, компании рекомендуется разработка и система контроль соблюдения четких стандартов обслуживания покупателей. Для многих клиентов при обращении в компанию, также имеет значение наличие фирменного товарного знака/логотипа, цвета и стиля отличающих выбранную компанию от прочих.

Услуга недоступна для хранения. Создатель услуги не имеет возможности создать ее заранее и сохранить для дальнейшего использования или продажи. Именно поэтому в сфере обслуживания возникает необходимость разработки способов и методик для достижения равновесия спроса и предложения.

Дифференцирование цен, установления скидок, использование акций и прочих стимулирующих методов позволяют компании повлиять на распределение спроса в определенном временном отрезке.

Также, специфика и особенности туристских услуг могут быть выражены в следующих факторах:

1. В сфере туризма имеются достаточно четко выраженные зоны туризма, таких как: «солнце – море» представленные такими странами, как Кипр, Болгария, Турция; «отдых – лечение» – Карловы Вары, Ессентуки; «спорт» – Домбай, Чехия, Югославия, Швейцария;

2. Пакет услуг, предоставляемых в сфере туризма, создаётся усилиями более чем одной компании. Для этого предприятия-участники процесса должны иметь общие цели, в конечном итоге направленные на удовлетворение потребности клиента. Следует учитывать, что каждая из компаний имеет собственные методы и критерии работы, собственные специфические требования и коммерческие цели.

3. Туристская услуга имеет ярко выраженную сезонность, на которую влияют множество факторов, в том числе такие как время и место ее осуществления.

Также, услуга может быть принята покупателем только после преодоления определенного расстояния и временного промежутка, которые будет отделять его от самой услуги;

На уровень удовлетворения покупателя от полученной услуги влияют факторы внешней среды, большинство из которых не зависят от желания или предпринятых действий как покупателя, так и

продавца. Предварительный прогноз данных факторов невозможен. К этим фактором можно отнести: политические международные события, природные и погодные условия, и прочие.

Исследование специфики выбранной сферы производится не только в рамках понятий «туристское предложение» и «туристская услуга», но и в такой категории как «туристский спрос». В этом понятии главная роль предоставляется покупателю услуги, чье удовлетворение должно являться приоритетным для целей компаний, работающих в данной сфере.

В современной мире значительными факторами, повлиявшим на общемировой спрос на туристские услуги и изменение в общественной культуре и психологии потребления, являются: доступность высшего образования, достаточность информации, требуемой для принятия решения о покупке, возрастающая требовательность потребителей к качеству предоставляемых услуг, стремление к индивидуализму, высокий уровень независимости от расстояний, возросшая потребность в активной как умственной, так и физической активности.

Согласно проведенному исследованию факторов формирующих конкурентные преимущества предприятия на рынке туристских услуг, можно сделать вывод, что для работы на данном рынке необходимо учитывать, что:

Рынок сбыта туристских услуг является высоко насыщенным и может быть разделен на множество различных сегментов, а сам рынок демонстрирует высокий уровень риска для его участников.

Главная характеристика продукта туристского рынка - его неосязаемость для потребителя и оторванность от тех во времени и месте, самого события покупки, его взаимозаменяемость и комплексная структура, которая состоит из результатов работы множества отдельных предприятий и структур.

Спрос рынка туристических услуг зависит от множества факторов разных категорий и для успешной работы предприятие, работающее на данном рынке, должно учитывать как каждый из этих факторов, так и их совокупность.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Джемильев А.А.*, Адельсеитова Э.Б. Характеристика конкурентных преимуществ предприятия // Таврический научный обозреватель. 2016 г. № 5-1 (10). С. 90–91.

2. *Фролченко С.С.* Формирование модели выбора туристских услуг: теоретические и практические аспекты // Информационные системы и технологии: управление и безопасность. 2012 г. № 1. С. 284–294.

3. *Рожкова Н.В*. Экономическое содержание и теоретические аспекты сферы туристских услуг // Вестник Академии. 2014 г. №1. С 55-59.

Всемирная туристская организация. Барометр международного туризма ЮНВТО // 2019 г. № 1. С. 6.

УДК 338.2

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ СБЫТОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алина Игоревна Неськина, магистрант
Татьяна Евгеньевна Шилкина, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: neskinaa@mail.ru, shilkina@ruc.su

EVALUATION OF THE BASIC APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE SALES STRATEGY

Alina Igorevna Neskina, Master's Degree student
Tatyana Yevgenyevna Shilkina, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье исследуются существующие в настоящее время подходы к разработке сбытовой стратегии предприятия. Авторы произвели группировку понятийного аппарата, исследовали достоинства и недостатки в различных подходах к разработке сбытовой стратегии. В статье обосновывается авторское определение сбытовой стратегии предприятия.

Ключевые слова: стратегия, сбыт, рынок, управление, эффективность, продукция, результат.

The article examines the current approaches to the development of the marketing strategy of the enterprise. The authors grouped the conceptual apparatus, investigated the advantages and disadvantages of various approaches to the development of a marketing strategy. The article substantiates the author's definition of the marketing strategy of the enterprise.

Keywords: strategy, sales, market, management, efficiency, production, result.

Современная и динамичная рыночная среда требует от предприятий постоянного совершенствования своих систем управления и информационных систем поддержки. Сбытовая стратегия предприятия рассматривается в одном контексте со стратегией организации. В современных условиях через разработанную сбытовую стратегию предприятия могут адекватно использовать рыночные возможности и противостоять рыночным угрозам [1].

Анализ научной литературы позволяет сделать вывод, что основными подходами к разработке сбытовой стратегии являются:

© Неськина А.И, Шилкина Т.Е., 2020

– ресурсный;
– технологический;
– программно-плановый;
– системный;
– процессный.

В рамках ресурсного подхода рыночное положение предприятия определяется на его ресурсном потенциале. Методологические основы ресурсного подхода изложены в работах Дж. Шонесси. Суть ресурсного подхода состоит в том, что предлагаемая продукция или услуги компанией является принципиально новой для рынка. Исходя из этого, сбыт будет связан только с эффективным управлением ресурсным потенциалом предприятия. Ресурсы и продукт становятся двумя важнейшими сторонами единого производственного процесса. Налицо, сформированная модель «ресурсы – сбыт – результат».

Многие экономисты-исследователи понимают под сбытовой стратегией главные направления применения инструментария производства и распределения продукции.

Данный подход и его методология представлен в трудах Г. Кунца и С. О'Доннела, О. С. Баталовой. С этой позиции стратегия выступает как программа распределения имеющихся ресурсов и приоритетов в достижении плановых целей. Такой подход получил название программно-плановый. У его сторонников сбытовая стратегия выражается в совокупности инструментов маркетинга в рамках реализации результативной политики продвижения товаров, работ и услуг. Суть программно-планового подхода к разработки сбытовой стратегии раскрывается через реализуемые планы и программные мероприятия.

В российской практике используется системный подход к разработки сбытовой стратегии предприятия. Система стимулирования сбыта является одним из важнейших активов предприятия, напрямую влияющих на результат его деятельности [2]. Его сторонники под сбытовой стратегией понимают комплекс долгосрочных решений в маркетинге, при котором выбор целевых сегментов потребителей, реализуемой продукции и комплекс инструментов маркетинга направлены на достижение маркетинговых целей на перспективу на основе изучения факторов внешней и внутренней сред.

На основании сравнительного анализа наглядно в таблице представим систематизацию трактовок сбытовой стратегии.

Обзор трактовок сбытовой стратегии в соответствии с различными подходами

Варианты подходов	Авторы	Содержание трактовок	Достоинства	Недостатки
Технологический	Г. Армстронг, В. Вонг, Ф. Котлер	Выполнение сбытовых задач через логическую схему мероприятий	Последовательность логических действий по достижению целей	Не имеется выбора критериев дляконструирования определения
	Е.П. Голубков	Логика сбытовой деятельности, следуя которой стратегическая хозяйственная единица фирмы стремится к достижению своих целей	Рациональность сбытовой стратегии; важность достижения целей	Не отмечается важность анализа ресурсов; не отмечается комплексный характер
Ресурсный	О. Уолкер	Эффективное распределение ресурсов, скоординированное с рынком и виды деятельности для выполнения задач компании на определенном сегменте товарного рынка	Оптимальное сочетание ресурсов и видов деятельности	Не показывается период действия
	Ю. А. Ципкин, К. Ховард, Н. Эриашвили	Рациональный, логично построенный комплекс идей и концепций, способ действий и ресурсов на рынке, используя который предприятие рассчитывает решить свои сбытовые задания и в соответствии с этим определяет наиболее эффективные конкретные стратегии для целевых рынков, комплекса маркетинга и уровня затрат на сбыт	Подчеркивается рациональность; определяющее значение для поведения предприятия; направленность на достижение целей сбыта; комплексный характер	Не отмечается важность анализа ресурсов
Программно-плановый подход	А. О. Старостина, Д. М. Черванев,	Детальный план достижения сбыта продукции предприятий, который определяет его поведение на рынке	Подчеркивается детальность; определяется плановый характер; направленность на достижение целей	Не отмечается важность анализа ресурсов

Продолжение

Варианты подходов	Авторы	Содержание трактовок	Достоинства	Недостатки
	О. С. Баталова	Совокупность инструментов сбыта, с помощью которых разрабатывается эффективная политика продвижения товаров, услуг к потребителям	Подчеркивается детальность инструментов	Не прослеживается временная тенденция; нет связи с ресурсным обеспечением
	Г. Кунц, С. О'Доннел	Общая программа, а также распределение приоритетов и ресурсов в интересах достижения масштабных целей	Имеется связь с ресурсами предприятия; отражены приоритеты и потребности на перспективу	–
	Дж. О'Шонесси	Широкая концепция координации функционирования товара, цены, продвижения и распределения с целью преодоления противодействия решению задач сбыта	Соединение воедино всех элементов маркетинга	Нет временной нагрузки
Процессный	М. А. Санович	Процесс разработки стратегических решений по выбору комплекса маркетинга, направленных на достижение долгосрочных целей	Долгосрочность; сбытовая стратегия как процесс; целевой характер; важность анализа	В условиях кризиса экономики долгосрочность может способствовать искажению целей и результатов
	А. Н. Ивкова	Подбор и анализ целевого рынка во взаимосвязанной системе бизнес-процессов	Дает быструю реакцию на изменения среды, формирует оптимальный механизм обмена информацией между функциональными подразделениями	Создание лишних коммуникационных связей
О. В. Зазулев	Процесс оценки возможностей предприятия на рынке для обеспечения длительной и устойчивой сбытовой деятельности	Целевой характер; важность анализа; перспективный характер	Оценка возможностей проводится по текущей ситуации без оценки перспектив	

Окончание

Варианты подходов	Авторы	Содержание трактовок	Достоинства	Недостатки
Системный	Е. Н. Береза	Комплекс долгосрочных маркетинговых решений по выбору целевых сегментов потребителей, позиционированию предприятия и его продукции, а также по элементам комплекса маркетинга, направленным на достижение долгосрочных маркетинговых целей и принятым на основе результатов анализа внешней и внутренней среды	Долгосрочность; сбытовая стратегия как система; целевой характер; важность анализа	Нет ресурсной связи
	А. В. Катернюк	Подбор и анализ целевого рынка, создание и поддержка соответствующего маркетинга-микса, удовлетворяющего группу людей	Целевой характер; важность анализа	-
	П. С. Завьялов	Набор элементов: средство достижения целей;генеральное стратегическое направление деятельности предприятия, с которым должны увязываться все аспекты плана сбыта; совокупность решений относительно выбора рынка и продукта сбыта	Излишнее укрупнение элементов; дублирование элементов; целевой характер	Неструктурированность подхода

Можно предположить, что причиной отсутствия единой трактовки сбытовой стратегии является представление ряда авторов о такой стратегии как о чем-то однозначно понимаемом. Разработка сбытовой стратегии органмизации должна подвергаться глубокой оценке. Для построения модели анализа, при разработке стратегии должны быть отобраны такие процессы, которые максимально

точно отражают суть и специфику деятельности предприятия [3].

На протяжении многих лет использовались многочисленные определения понятия «стимулирование продаж» [4]. Одна из линий разграничения понимания сбытовой стратегии определяется выбором критериев для формулировки определения. При этом сторонники различных подходов могут содержательно не противоречить друг другу, они лишь предлагают различные точки зрения на данное явление. Но существуют и значительно более существенные различия в понимании сбытовой стратегии.

Исходя из того, что в ходе оценки различных подходов, а также выявления общих моментов и расхождений в определении сбытовой стратегии не выявлено единого мнения, нами предлагается уточненное определение. Итак, сбытовая стратегия – долгосрочное направление действий по формированию и реализации сбытовой деятельности, опирающееся на имеющиеся у предприятия ресурсы, и необходимое для достижения долговременных конкурентных преимуществ и удовлетворения запросов целевых потребителей предприятия. На наш взгляд, данная трактовка отражает как теоретические, так и практические аспекты содержания стимулирования сбыта и достаточно полно отражает понимание его сущности в современном маркетинге [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова Е.Г.*, Шилкин С.С. Система стратегического управления персоналом / Е.Г. Кузнецова, С.С. Шилкин // «Проблемы развития социально-экономических систем» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2019. С. 307–312.

2. *Марабаева Л.В.*, Кузнецова Т.Е. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности : монография / Л.В. Марабаева, Т.Е. Кузнецова ; Саран. кооп. ин-т РУК. - Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. 156 с.

3. *Кузнецова Е.Г.*, Волгина И.В., Романова И.В. Сравнительный анализ подходов к разработке стратегии устойчивого развития предприятия / Е.Г. Кузнецова, И.В. Волгина, И.В. Романова // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 3. С. 71–75.

4. *Кузнецова Е.Г.*, Кузнецова Т.Е. Стимулирование сбыта продукции предприятия как инструмент воздействия на рыночный спрос / Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова // Экономика и предпринимательство. Журнал. 2014. № 12 (ч.2). С. 711–713.

5. *Кузнецова Т.Е.* Стимулирование сбыта в современном маркетинге: содержательный аспект / Т.Е. Кузнецова // Инновации в образовательной деятельности и их влияние на развитие региона: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 1000-летию единения мордов. народа с народами Рос. государства (Саранск, 11 апр. 2012 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : Тип. «Рузаев. печатник», 2012. С. 684–689.

УДК 658.5; 658.012.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Регина Николаевна Солдаткина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: regina.soldat@mail.ru

PRACTICAL IMPLEMENTATION OF THE METHODOLOGY FOR EVALUATING THE STRATEGIC POTENTIAL OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Regina Nikolaevna Soldatkina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В условиях обострения конкурентной борьбы оптимальная комплексная методика оценки стратегического потенциала позволит снизить экономические риски и повысить уровень определенности при работе на внутренних и внешних рынках.

К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегический потенциал, оценка, квадрат потенциала, производственно-сбытовой потенциал, маркетинг, финансы, кадры.

In the face of increased competition, the optimal integrated methodology for assessing strategic potential will reduce economic risks and increase the level of certainty when working in domestic and foreign markets.

K e y w o r d s: strategic potential, assessment, square of potential.

Выбор стратегии – важнейшая ступень для развития любой организации. Основной проблемой при выборе стратегии является оценка всех ресурсов и возможностей организации, то есть оценка стратегического потенциала компании [4, с. 326].

Представляется, что наиболее полно отражает сущность понятия «стратегия» ее представление в виде генеральной программы развития организации, ориентированной на достижение заявленной миссии и подчиненной поставленной цели. Такое подход предполагает рассмотрение стратегии как комплекса взаимосвязанных, дополняющих друг друга последовательных действий [2, с. 267].

Рассмотрим возможность использования графоаналитического метода «Квадрат потенциала» для анализа стратегического потенциала в практической деятельности конкретного производствен-

© Солдаткина Р.Н., 2020

ного предприятия ООО «ЭМ-Кабель». Для оценки мы рекомендуем использовать четыре структурных элемента потенциала предприятия:

– производственно-сбытовой потенциал;
– организационная структура и трудовой потенциал;
– маркетинговый потенциал;
– финансовый потенциал.

Метод «Квадрат потенциала» имеет несколько особых теоретических аспектов, которые следует учитывать при обосновании управленческих решений [6, с. 322]:

1. Форма квадрата потенциала может быть двух типов. Первый тип имеет правильную форму квадрата (то есть векторы, которые создают его, должны быть равными или приближаться к этому). При этом считается, что анализируемое предприятие имеет сбалансированный потенциал. Второй тип имеет искривленную форму квадрата, причинами чего могут быть: болезненный вектор – один вектор развит меньше других, дисгармония векторов – все векторы развиты по-разному. Второй тип квадрата потенциала считается худшим, в этом случае предприятие нуждается в больших преобразованиях.

2. Потенциалы предприятий классифицируют по размерам как большие, средние и малые. Предприятия имеют большой потенциал, когда средняя длина векторов, которые создают квадрат потенциала, находится в пределах 135–165 баллов, средний – в пределах от 95 до 134 баллов, малый – до 95 баллов.

Квадрат потенциала предприятия имеет четыре вектора, которые создают его.

Вектор 1 строится с помощью следующей таблицы (табл. 1).

Данные ООО «ЭМ-Кабель» (буква А), второго предприятия – ООО «Саранскkабель-Оптика» (буква Б).

По данным табл. 1 видно, что оценка производственно-сбытового потенциала ООО «ЭМ-Кабель» составила 26 баллов из 35 возможных, а с учетом удельных веса, входящих в нее показателей – 3,95. Итоговый балл ООО «Эм-Кабель» незначительно превысил итоговый балл еще одного предприятия кабельной промышленности – ООО «Саранскkабель-Оптика». Наиболее слабые места производственно-сбытового потенциала ООО «ЭМ-Кабель» – это высокий уровень расходов и низкий уровень рентабельности продаж, а также более низкое значение показателя прибыли от продаж при том, что объем производства предприятия превышает объем производства ООО «Саранскkабель-Оптика» в 2,4 раза. Расчеты показали, что уровень реализации производственно-сбытового потенциала ООО «ЭМ-Кабель» в 2018г. составил 74,3 %.

Таблица 1

Производственно-сбытовой потенциал, 2018г.

Показатели	Вес показателя	Значения показателей		Предприятие, баллы		Предприятие, итог	
		А	Б	А	Б	А	Б
1. Объем производства, тыс. руб.	0,2	6090873	2577773	5	2	1,0	0,4
2. Качество продукции, баллы	0,25	–	–	5	5	1,25	1,25
3. Фондоотдача, руб.	0,1	13,44	4,99	5	2	0,5	0,2
4. Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.	0,1	0,962	0,89	3	4	0,3	0,4
5. Экология производства (штрафы), доля в расходах	0,05	9,3	8,9	3	3	0,15	0,15
6. Прибыль от продаж, тыс. руб.	0,15	219072	263680	3	4	0,45	0,6
7. Рентабельность продаж, %	0,15	3,8	11,0	2	5	0,3	0,75
Сумма	1	–	–	26	25	3,95	3,75

Вектор 2 строится с использованием данных табл. 2. Для анализа и оценки управленческих кадров и организационной структуры можно применить балльную оценку по 5 бальной шкале. Оценки изменяются от 0 до 5, положительное качество – 5 баллов; отрицательное – 0 [5, с. 283].

Таблица 2

Организационная структура и кадровый потенциал, 2018г.

Показатели	Вес показателя	Значения показателей		Предприятие, баллы		Предприятие, итог	
		А	Б	А	Б	А	Б
1. Деловые качества менеджеров, баллы	0,2	–	–	4	4	0,8	0,8
2. Эффективность организационной структуры управления, баллы	0,15	–	–	3	3	0,45	0,45
3. Возрастной состав персонала, % до 45 лет	0,15	43,4	42,5	5	5	0,75	0,75
4. Уровень образования, % с высшим образованием	0,05	59,7	63,3	4	5	0,2	0,25

Окончание табл. 2

Показатели	Вес показателя	Значения показателей		Предприятие, баллы		Предприятие, итог	
		А	Б	А	Б	А	Б
5. Производительность труда, тыс. руб.	0,2	12983	8148	5	3	1,0	0,6
6. Среднемесячная оплата труда, тыс. руб.	0,25	37,1	42,5	3	5	0,75	1,2
Сумма	1	–	–	24	25	3,95	4,05

Анализируя данные табл. 2, можно отметить, что уровень реализации кадрового потенциала ООО «ЭМ-Кабель» в 2018г. составил 24 балла из 30 возможных, или 80,0%. Наиболее проблемный участок кадрового потенциала – это недостаточно высокий уровень материального стимулирования, управленческого потенциала – недостаточная эффективность организационной структуры, а именно наличие традиционных недостатков линейно-функциональной структуры управления. Отсутствие максимальной оценки деловых качеств менеджеров обусловлено наличием проблем в развитии предприятия, таких как: колебание основных показателей финансово-хозяйственной деятельности, высокий уровень расходов, снижение эффективности использования некоторых видов ресурсов. Рассматривая уровень заработной платы можно отметить, что для региона ее размер достаточно высок, однако отставание от ООО «Сарансккабель-Оптика» фактически на 5 тыс. руб. обуславливает необходимость разработки мер по улучшению системы мотивации.

Для построения вектора 3 используют табл. 3.

Таблица 3

Маркетинговый потенциал, 2018г.

Показатели	Вес показателя	Значения показателей		Предприятие, баллы		Предприятие, итог	
		А	Б	А	Б	А	Б
1. Выручка от продаж на внутреннем рынке, тыс. руб.	0,15	5757574	2091397	5	2	0,75	0,3
2. Доля экспорта в выручке от продаж, %	0,15	5,7	12,4	2	5	0,3	0,75
3. Финансирование коммуникационной деятельности, % к общим затратам предприятия	0,15	0,1	0,2	3	3	0,45	0,45

Окончание табл. 2

Показатели	Вес показателя	Значения показателей		Предприятие, баллы		Предприятие, итог	
		А	Б	А	Б	А	Б
4.Фирменный стиль, баллы	0,05	–	–	5	5	0,25	0,25
5.Соответствие цены товара его качеству, баллы	0,15	–	–	5	5	0,75	0,75
6.Затраты на инновационную деятельность, доля в расходах	0,2	7,1	7,5	4	4	0,8	0,8
7. Информационная обеспеченность	0,15	–	–	3	4	0,45	0,6
Сумма	1	–	–	27	28	3,75	3,9

По данным таблицы 3 видно, что маркетинговый потенциал ООО «ЭМ-Кабель» реализуется на 68,6% (27 баллов из 35 возможных). Наиболее сильная сторона маркетингового потенциала предприятия по сравнению с ООО «Саранскккабель-Оптика» – это более высокий уровень продаж, слабые стороны – в объеме продаж невысока доля экспорта, недостаточная информационная обеспеченность. По обоим предприятиям можно отметить низкую коммуникационную активность, доля инновационных расходов соответствует среднеотраслевой, но в условиях конкурентной активности предприятием больше внимания следует уделять развитию данных сфер.

Табл. 4 используется для построения вектора 4. В ней представлены также ориентировочные эталоны используемых финансовых показателей. Успех предприятия во многом зависит от степени защиты его финансов [1, с.162].

Существует четыре группы коэффициентов, которые характеризуют финансовое состояние предприятия: ликвидность, рентабельность, эффективность производства, зависимость [7].

Данные табл. 4 показывают, что финансовый потенциал ООО «ЭМ-Кабель» реализован только на 65,0 % (39 баллов из возможных 60 баллов) и развит хуже, что финансовый потенциал ООО «Саранскккабель-Оптика». Наиболее слабые места финансового потенциала ООО «ЭМ-Кабель» – это низкий уровень таких показателей, как: рентабельность продаж, рентабельность персонала, рентабельность активов, коэффициенты задолженности.

В совокупности стратегический потенциал ООО «ЭМ-Кабель» в 2018г. по совокупности составных элементов по итогам проведенной оценки составил 116 баллов (с учетом весовых коэффициентов 14,35) из 165 баллов возможных, ООО «Саранскккабель-

Оптика» – 120 баллов (с учетом весовых коэффициентов 15,3), это можно расценить как средний потенциал.

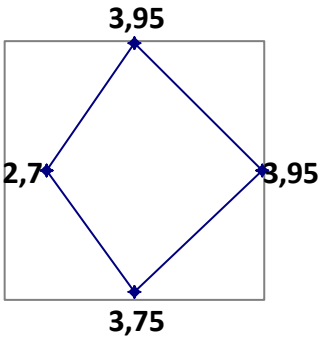
Уровень реализации стратегического потенциала ООО «ЭМ-Кабель» в 2018 г. составил 70,3% из 100,0 % возможных.

Таблица 4

Финансовый потенциал, 2018г.

Показатели	Вес показателя	Норматив	Значения показателей		Предприятие, баллы		Предприятие, итог	
			А	Б	А	Б	А	Б
1. Коэффициенты ликвидности:								
– коэффициент текущей ликвидности	0,05	1–2	1,207	1,56	4	4	0,2	0,2
– коэффициент абсолютной оценки	0,1	0,2–0,3	0,2	0,232	4	4	0,4	0,4
– оборот товарно–материальных запасов	0,05	>5	19,6	4,1	5	2	0,25	0,1
– период погашения дебиторской задолженности	0,05	до 60 дней	36	70	5	1	0,25	0,05
2. Коэффициенты рентабельности:								
– рентабельность продаж	0,15	>10%	3,8	11,0	2	5	0,3	0,75
– рентабельность активов	0,05	>20%	6,6	12,3	1	3	0,05	0,15
– рентабельность собственного капитала	0,1	>40%	26,6	23,3	3	3	0,1	0,1
3. Показатели эффективности:								
– оборачиваемость активов	0,1	3–7	3,32	1,37	4	2	0,4	0,2
– производительность, тыс. руб.	0,05	–	12983	8148	5	3	0,25	0,15
– рентабельность персонала, тыс. руб.	0,05	–	491	888	3	5	0,15	0,25
4. Коэффициенты зависимости:								
– коэффициент задолженности	0,1	до 0,7	0,745	0,474	2	5	0,2	0,5
– коэффициент капитализации	0,15	до 1,0	2,918	0,9	1	5	0,15	0,75
Сумма	1	–	–	–	39	42	2,7	3,6

Построим квадрат потенциала ООО «ЭМ-Кабель» на рисунке.



«Квадрат потенциала» ООО «ЭМ-Кабель», 2018г.

По рисунку видно, что в 2018г. ООО «ЭМ-Кабель» имеет несбалансированный потенциал. Форма квадрата искривлена, один вектор развит меньше других (болезненный вектор). В этом случае стратегический потенциал предприятия нуждается в преобразованиях, а именно в реализации результативной цели в соответствии с выявленными в процессе анализа недостатками (по структурным элементам потенциала).

Для того чтобы достичь стратегических целей, предприятиям необходимо выработать правила и приемы их достижения, а именно:

– провести исследование рынков потенциальных товаров и услуг и выбор стратегических зон хозяйствования (сегментацию, вторжение на смежные или ранее захваченные рынки сбыта);

– уделять большое внимание формированию ассортимента;

– обеспечить создание собственной сбытовой сети;

– осуществлять взаимодействие с рынками факторов производства, ценных бумаг, валюты, обеспечивающих поддержание стратегического потенциала предприятия;

– формировать эффективную ценовую политику;

– предпринимать меры по предотвращению банкротства [3, с. 85].

В итоге, можно отметить, что предлагаемая методика позволяет руководителям осуществлять выбор тех или иных воздействий (в пределах рекомендуемых направлений), которые могут дать промышленному предприятию наибольший эффект в конкретных условиях и на перспективу.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В.* Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества Материалы Международной научно-

практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) [и др.]. 2017. С. 161–165.

2. *Келейникова С.В*., Плеханова Е.А., Гудожникова Е.В. Современный подход к процессу формирования стратегии коммерческого предприятия // Финансовая экономика. № 10. 2019. С. 267–271.

3. *Плеханова Е.А*., Е.Г. Кузнецова. Потребительская кооперация: современное состояние и перспективы развития. Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2017. 108 с.

4. *Солдаткина С. М*. Формирование и развитие маркетинговой информационной системы на региональном предприятии кондитерской промышленности / С.М. Солдаткина, Е. В. Копылова //Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. 2015. № 3 (34). С. 324–333.

5. *Солдаткина С. М*. Роль стратегического анализа в формировании стратегии коммерческой организации // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы международной научно практической конференции научно-педагогических работников. Саранск: Принт-Издат. С.282–285.

6. *Солдаткина С. М*. Взаимосвязь стратегического анализа и процессов разработки стратегии маркетинга на предприятии / С. М. Солдаткина, А. А. Новокупцева // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II международной научно практической конференции. Саранск: Принт-Издат. С. 319–324.

7. *Фомин, П. А.* Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс] / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов. Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact _potential.shtml (дата обращения 26.02.20).

УДК 658.5; 658.012.2

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖЕР: ПОНЯТИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ

Светлана Михайловна Солдаткина, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: SSM1509@yandex.ru

INNOVATIVE MANAGER: CONCEPT AND BECOMING

Svetlana Mikhailovna Soldatkina, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Формирование инновационной модели экономики в России требует развития системы управления инновациями. Квалифицированно подготовленные управленческие кадры для инновационной среды, понимающие свою роль и задачи, являются одним из необходимых условий успешной реализации данной модели.

© Солдаткина С.М., 2020

В статье рассматривается специфика деятельности инновационных менеджеров.
К л ю ч е в ы е с л о в а: инновация, инновационный менеджер, инновационная стратегия, карьера, карьерный менеджмент.

The formation of an innovative model of the economy in Russia requires the development of an innovation management system. Qualified management staff for the innovation environment, understanding their role and tasks, is one of the necessary conditions for the successful implementation of this model. The article discusses the specifics of the activities of innovative managers.
K e y w o r d s: innovation, innovation manager, innovation strategy, career, career management.

Инновация – одно из тех слов, которое заставляет задуматься, а мозг человека – наполняться идеями. Инновации привлекают «продвинутых» сотрудников, «продвинутые» сотрудники добиваются хороших результатов, результаты приводят к получению достойных доходов, которые открывают простор для новых инноваций. Как правило, «продвинутые» сотрудники, которые сами способны привлечь в компанию инновации, достаточно быстро продвигаются по карьерной лестнице. Инновация не всегда зависит от силы мысли и величины бюджета.

Причем инновация – это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы, а также преодолевает затратный барьер, т. е. привлекает инвестиционные ресурсы, без чего не возможно его внедрение как процесса на практике [2, с. 222].

Большая часть гениальных идей уже существует в природе – важно своевременно разглядеть, услышать, и воплотить в жизнь. Для этого, разумеется, нужны определенные условия. Например, время – если вся жизнь сотрудника состоит из мыслей о работе и мыслей о том, как надоела эта работа, то придумывать действительно полезные нововведения будет невозможно. Еще одно важное условие – демократичная корпоративная культура, располагающая к свободному обсуждению любых мыслей. Доверительные отношения в коллективе, помимо всего прочего, еще и отлично мотивируют тех сотрудников, которые, возможно, сами экстраординарные идеи не генерируют, но готовы принять посильное участие в их реализации. Следующее условие – выработка в себе привычки к инновационному мышлению и подкрепление теории практикой.

В настоящее время большинство менеджеров высшего уровня признают, что только наличие инновационной стратегии позволяет в долгосрочной перспективе рассчитывать на успех. Поэтому, можно предположить, что поиск и воспитание руководителей, способных обеспечить инновационное развитие, является одним из главных вызовов современности. По-настоящему талантливых людей очень мало, но даже если их удается найти, то как сделать

так, чтобы их способности раскрылись полностью? Сама система управления в современных организациях подавляет инициативу, создавая армию управленцев, способных лишь воспроизводить существующие образцы, но не придумывать что-либо новое. Чаще всего менеджеры считают, что новая концепция должна появиться сама по себе, в то время как на самом деле ее подготовка является достаточно длительным процессом [3, с. 108].

В данной ситуации значимым становится менеджер по инновациям. Менеджер по инновациям курирует созданные им инновационные решения и активно внедряет новаторский подход к задачам организации, в которой он работает. Его роль – способствовать появлению чего-то нового, а глобальная цель – создать некую культуру инноваций. Такая культура – это конкурентное преимущество организации, причем создавать ее лучше в самой организации, а не только заимствуя что-то извне. Такая должностная обязанность очень стимулирует, но в то же время испытывает человека на прочность. Поэтому руководство должно оказывать всю необходимую поддержку сотрудникам, которые занимаются в их организациях инновациями. Роль инноватора часто трактуется и оценивается неверно, но такой специалист может быть действительно полезным для компании, ее работников и партнеров.

Ключевые навыки инновационного менеджера – это, во-первых, soft skills. Во-вторых, это способность мыслить практично и прагматично, ведь создаваемые перемены должны быть реальными и иметь позитивный исход. Этот человек по определению не боится перемен и является их проводником. Он одновременно должен быть и мыслителем, и делателем (мейкером). Конечно, очень важно, чтобы этому человеку можно было доверять.

Среди качеств хорошего инновационного менеджера можно выделить отличные аналитические способности и умение концентрироваться на важнейших сторонах проблемы, отбрасывая второстепенные сложности. Это позволяет им собрать из разрозненных фрагментов целостную картину и мыслить стратегически даже в ситуациях, характеризующихся высоким уровнем неопределенности. Кроме того, инновационный менеджер никогда не должен почивать на лаврах, а это общая проблема управленцев – после принятия ряда эффективных решений они начинают верить в собственную непогрешимость и постепенно теряют связь с реальностью. Можно подчеркнуть, что специфика внедрения инноваций подразумевает умение быстро объединять людей из разных подразделений, с разными интересами в единую команду.

Менеджер по инновациям должен быть олицетворением и проводником перемен. Это требует непрекращающегося поиска и исследований, постоянного решения проблем. Так что лучше быть

специалистом, который может направлять свои знания и чутье в новое русло, в другие индустрии и вообще мыслить разнообразно. Поскольку задача инноватора – привносить выгодные перемены, он также должен разбираться в стратегиях развития бизнеса, быть бизнес-девелопером. И конечно, он должен быть лидером, способным влиять и убеждать, управляя несколькими разными задачами одновременно.

Из личных качеств инновационного менеджера можно выделить – стойкость, решительность и способность мыслить позитивно. Инновацией может быть не только технология, но и процесс, культура или возможность: все зависит от цели и проекта, в который нужно ее внедрить. Инноватору необходимо привыкнуть к состоянию неопределенности и научиться быть несогласным. Идеи нужно генерировать сразу вместе со способом их донесения (ведь их нужно переводить на язык, доступный для понимания тех, кому они могут быть полезны) и конкретными решениями, которые окажут видимый положительный эффект на производительность компании.

Четыре правила, который должен соблюдать инновационный менеджер, желающий развития карьеры [1, с. 92]:

1. «Поймите, какие запросы потребителей можно было бы обслужить лучше». Главный принцип инновации: потребители определяют, как будут распределяться ресурсы, и не покупают нужные им товары, а «берут их –напрокат». Инноваторы ищут потребности людей, которые удовлетворяются недостаточно хорошо. Они выходят на рынки, где никого, кроме них, еще нет и куда никто еще не рвется.

2. «Определите свои подрывные силы». Выявляя неохваченные потребности людей, инновационные компании взвешивают, совпадают ли эти потребности с их профессиональными возможностями. Они понимают, что рыночный риск (любая проба нового чревата неудачей) – лучше конкурентного (когда вы соперничаете с опытными, сильными игроками).

3. «Чтобы расти, сделайте шаг назад (или в сторону)». Существование компании зависит от роста ее доходов, а благополучие человека – от его профессионального и служебного развития.

4. «Позвольте вашей стратегии вызреть самой».Подрывная инновация часто оказывается плодом спонтанной стратегии. Обычно в компаниях подробно анализируют рынок и составляют детальный план действий. Но «подрывники» поступают не так – они делают шаг вперед, оценивают результаты и соответственно корректируют курс.

Следует отметить, что в крупнейших компаниях будущие инновационные менеджеры в начале своего пути отдалены от выс-

шего руководства и заняты, как правило, обычной повседневной работой. Нужно давать возможность людям проявить себя, время от времени позволяя им заняться чем-то более творческим, выбирая, таким образом, наиболее одаренных. Если у людей не будет возможностей проявить себя «в деле», понять, кто из них действительно перспективен в роли будущего руководителя в инновационной области, невозможно. Можно, например, проводить серии интервью или давать сотрудникам задания (основанные на реальных данных) и выделять наиболее эффективные и нестандартные решения.

Но главное здесь – следующий шаг, связанный с добавлением к уже решенным заданиям дополнительных данных, которые могут повлиять на решение. Настоящий новатор должен уметь встроить дополнительные данные в имеющуюся картину и выдвинуть новое, альтернативное решение. Поскольку мышление потенциального инновационного менеджера нестандартно, он должен уметь защищать свою позицию, доказывать свою правоту даже будучи в меньшинстве. Человек без таких способностей никогда не добьется успеха, даже если его идеи революционны – консервативная оппозиция быстро подавит их. В этом, кстати, заключается недостаток решения некоторых специально подобранных заданий – они способствуют успеху людей, склонных к формализму и умеющих принимать правила игры, но не являющихся по-настоящему талантливыми. Кроме того, в таких заданиях часто преуспевают люди, близкие к начальству, которое более благосклонно оценивает их варианты, а значит, создаются неравноправные условия.

Новаторам приходится постоянно доказывать свою значимость, чтобы поддерживать веру в себя. По мере продвижения перед ними ставятся все более сложные задачи, а провал часто означает возвращение в общую массу обычных сотрудников, лишая их открывавшихся ранее перспектив. Молодой инновационный менеджер должен понимать – в случае проигрыша он потеряет все. С другой стороны, хорошие новаторы крайне редки и потому неразумно разбрасываться перспективными кандидатами. Необходимо отметить, что к ним следует приставлять профессиональных наставников, способных передать им свой опыт и предостеречь от возможных ошибок. Эти тренеры должны служить связующим звеном между будущими инновационными менеджерами и высшим руководством компании. В лучшем случае, кандидат должен иметь возможность обсуждать все свои идеи с наставником перед вынесением их на публичную дискуссию. Наставники должны периодически меняться, чтобы знакомить молодых с новыми идеями [4, с. 287].

На наш взгляд, необходимо давать возможность потенциаль-

ным новаторам по чаще общаться друг с другом, критиковать идеи коллег, то есть уже на стадии подготовки формировать из них эффективную социальную сеть. Люди одного поколения и одного социального статуса смогут легче понять друг друга и более свободно обсуждать возникающие проблемы, чем они могли бы это делать, например, со своими наставниками. Общение должно помочь будущим управленцам в решении задач, стоящих перед ними, поскольку сложности, зачастую, оказываются однотипными и опыт одного человека позволит остальным эффективно решить возникшую проблему. Кроме того, дискуссия помогает выработать новые, нестандартные идеи, которые не приходили менеджерам в голову, пока они работали поодиночке.

Последняя задача, встающая перед руководством компании после того, как новаторов нашли, обучили, обеспечили общение с наставником и ввели в социальную сеть, заключается в определении позиции, на которую их стоит направить. По нашему мнению, разумно назначать новаторов на должности среднего звена, где они станут своеобразными «инновационными центрами», обладающими достаточным уровнем автономности. Именно на таких позициях инновационные менеджеры смогут эффективно использовать свои способности, выдвигать новые идеи и наблюдать за их осуществлением на практике. Не следует ограничивать таких управленцев слишком жесткими рамками, всецело внедряя их в существующую структуру компании. Вместе с тем, не следует впадать и в другую крайность, подрывая всю систему управления – существующие подразделения сами по себе являются достаточно ценными, формирование новых коллективов потребует много времени. Поэтому новатор должен уметь встраиваться в существующую структуру, постепенно модифицируя ее, но не разрушая. Следует заранее моделировать возможные карьерные пути для будущих инновационных руководителей, причем альтернатив должно быть несколько, чтобы максимально эффективно использовать личные особенности каждого кандидата.

В итоге, следует отметить, что залогом успеха любого дела является удача, но приходит она только к тем, кто хорошо подготовлен и ждет ее в нужном месте в нужное время. Важно выделять тех, кто может добиться успеха, уже на ранних этапах их продвижения и затем «вести» их по ступенькам карьерной лестницы. Следование приведенным рекомендациями если и не станет панацеей от всех бед, то, во всяком случае, позволит максимально быстро и эффективно приспосабливаться к новым рыночным тенденциям и неожиданным шагам конкурентов, выдвигая, время от времени, собственные нестандартные идеи.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Александров Н. Н.* Проблемы инновационного менеджмента. М.: Изд-во Академии Тринитаризма, 2015. 190 с.

2. *Воробьева Е.Г.*, Плеханова Е.А., Кильдюшкина И.Г. Инновационный подход в преподавании экономических дисциплин в вузе: технологии и методы обучения // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Гуманитарные науки. 2014. № 3 (31). С. 219–233.

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

4. *Солдаткина С. М.* Особенности управления карьерой в современных условиях / С. М. Солдаткина, О. Г. Аранович // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международ. Науч. практ. конф. (Саранск, 26-27 апреля 2017 г.). Саранск: Принт-Издат, 2017. С.285–289.

УДК 661

К ВОПРОСУ ИЗУЧЕНИЯ СИНЕРЕЗИСА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Татьяна Ивановна Сульдина, преподаватель
Татьяна Николаевна Аверьянова, преподаватель
Елена Петровна Козлова, преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Suldina.tatiana@mail.ru, t.n.averiyanova@ruc.su, e.p.kozlova@ruc.su

ON THE ISSUE OF STUDYING SYNERESIS THROUGH THE PRISM OF FOOD PRODUCTS

Tatyana Ivanovna Suldina, Lecturer
Tatyana Nikolaevna Averyanova, Lecturer
Elena Petrovna Kozlova, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность изучаемой проблемы исходит из ограниченности внедрения и изучения синерезитического процесса на стыке двух направлений: коллоидной химии и молекулярной кухни, что несомненно, является актуальным в инновациях как в химии, так и в пищевой промышленности. В связи с этим была дана характеристика и изучен процесс проявления синерезиса в коллоидных высокомолекулярных структурах на примере продуктов питания.

К л ю ч е в ы е с л о в а: синерезис, мясопродукты, студни, высокомолекулярные вещества, гидроколлоиды, лиогели, желатинированные системы.

© Сульдина Т.И., Аверьянова Т.Н., Козлова Е.П., 2020

The relevance of the problem is based on the limited implementation and study of the syneresitic process at the intersection of two areas: colloid chemistry and molecular cuisine, which is undoubtedly relevant in innovations in both chemistry and the food industry. In this regard, the process of syneresis manifestation in colloidal high-molecular structures was characterized and studied on the example of food products.

K e y w o r d s: syneresis, meat products, jellies, high-molecular substances, hydrocolloids, ligali, gelatinized systems.

Синерезис – явление коллоидной химии в виде старения или «созревания» дисперсных структур, полимерных, биологических высокомолекулярных систем через выделение влаги, широко внедряемых в приготовлении блюд и использование готовых продуктов через новое современное направление – молекулярная кухня. Для возникновения данного эффекта существует ряд определенных причин: появление влаги в вакуумной упаковке при разнице температуры между готовой продукцией и окружающей средой; нарушение запрета на запаковывание неостывших товаров; разница температурного показателя между товарами и окружающей средой (не должна превышать уровень 5 °С); нарушение температурных стандартов рабочего помещения (температурный предел на 12 °С).

Уплотнение пространственной структурной сетки, образованной в гелях частицами дисперсной фазы определяет синерезис. Структурированная коллоидная система переходит в термодинамически более устойчивое состояние с выделением жидкости.

Синерезису подвержены свежеприготовленные студни высокомолекулярных веществ при стоянии: с образованием двух макрофаз – жидкой и студнеобразной; кроме того, и лиогели, сетка которых состоит из кристаллических частиц.

При образовании студня наступление сразу равновесной системы нет, но идут процессы, связанные с его установлением. У лиогелей эти процессы могут сводиться к рекристаллизации. У высокомолекулярных студней происходит установление связей между макромолекулами, что уменьшает объема студня, а также может являться следствием достижения равновесия в студне при его охлаждении, если высокомолекулярное вещество не полностью растворимо в среде и наличие химических процессов, протекающих в веществе студня (водные студни ксантогената целлюлозы претерпевают синерезис в результате разложения ксантогената).

Нередко причиной выделения излишней влаги означает, что компания-изготовитель использовала слишком много специального геля для увеличения объема выпускаемой продукции (специальные растворы из воды, желатина и химического реагента). Его принцип действия достаточно прост – при остывании вещество расширяется, тем самым увеличивая массу и объем колбасных изделий.

Повышение температуры, внешнее давление способствуют синерезису, облегчая перемещение молекул, необходимое для усадки студня. Однако при значительном повышении температуры может произойти переход студня в раствор [1, с. 52].

Максимальный синерезис в амфотерных студнях идет во время изоэлектрической точки, когда молекулы имеют равное число разноименных зарядов, что необходимо для сжатия молекулярной сетки студня. С изменением pH среды (относительно изоэлектрической точки) синерезис уменьшается, вследствие приобретения молекулярной цепи одноименного заряда, обусловливающий их распрямление и отталкивание друг от друга.

Для каких-то молочных продуктов синерезис является необходимым (получение творога, сыра), а для других, например, кисломолочных напитков, – может вызвать пороки консистенции.

Цель обработки сгустка – снижение количества сыворотки (вместе с ней и влаги) и уменьшение объема его. Регулируя количество сыворотки в сырной массе, обеспечивают необходимые для данного вида сыра направление и интенсивность процессов брожения. Быстро образующийся при повышенном количестве фермента плотный сгусток сжимается сильнее. Синерезис усиливается при повышенных температуре и кислотности, механических воздействиях (разрезание, перемешивание), постановке мелкого сырного зерна. Кальциевые соли до известного предела способствуют синерезису, избыток их задерживает выделение сыворотки из сгустка. Из перечисленных факторов основное значение имеет кислотность молока и образующейся сыворотки.

С повышением температуры гидроколлоиды утрачивают свои водосвязывающие свойства даже до наступления точки плавления студня. Явление синерезиса особенно часто встречается в разрушенных студнях с грубой структурой и в студнях, склонных к усадке по причине избыточного количества «желирующих катионов». В приготовлении термостабильных пектиновых студней рекомендуется использовать интенсивное перемешивание в начале процесса желирования пектина для получения микрогелевой структуры или включить в рецептуру водосвязывающие элементы, такие как частицы фруктов или микрокристаллическую целлюлозу.

При разрезании сгустка основное количество микроорганизмов остается в сырном зерне, в сыворотке внутри зерна и кислотность нарастает быстрее. Сыры с низкой температурой нагревания (38–42° С) содержат влагу больше, чем сыры с высокой температурой нагревания (52–58°С). В крупных сырных зернах содержание влаги выше, чем средних и мелких. Уменьшение размера сырных зерен вызывает увеличение суммарной поверхности их и облегчает обезвоживание сырной массы. Уплотненный слой, образующийся

на поверхности сырных зерен, затрудняет выделение сыворотки. Поэтому нагревание и интенсивность перемешивания регулируют в зависимости от состояния сырного зерна. Замедление повышения температуры предупреждает излишнее обсушивание и уплотнение поверхности сырных зерен. При разрезании и обработке сгустка с сывороткой через структурную сетку наружу выносятся мелкие жировые шарики. Переход жира в сыворотку увеличивается при обработке вялого, недостаточно плотного сгустка. Из сформованного сыра сыворотка выделяется, фильтруясь через сырную массу. Поэтому содержание сухих веществ в ней снижается, прозрачность увеличивается.

Не допускают к реализации кисломолочные продукты с отделившейся сывороткой более 3 % в простокваше и 2 % – в кефире. По степени синерезиса судят прочность сгустка кисломолочной продукции.

При изучении синерезиса в творожных сгустках применяют метод прессования [2, с. 42], с ведением учета величины давления, варьируемая в зависимости от жирности творога.

Желатинированные растворы полимеров также сопоставимы с синерезисом через процесс продолжительного стояния данного раствора полимера и представляет образование уплотнений в системе через медленное «углубление» структурированного раствора, начавшегося при его желатинировании. При этом происходит стягивание молекул полимера между собой, следствие чего из гомогенной желатинированной системы выделяется плотное тело по форме сосуд, где находится система и она окружена разбавленным раствором полимера. По мере углубления синерезиса это тело уплотняется, сокращаясь в размерах. Таким образом, пищевые продукты (хлебные изделия) черствеют при хранении в результате протекающего в них синерезиса через выделение части воды. Кроме того, крахмальный клейстер при стоянии выделяет воду; объем его при этом уменьшается, клеящая способность снижается.

Частичный синерезис претерпевает альгинат при совместном использовании пектина, для регулирования структурно-механических свойств гелей (студней), а также снижения затрат на производство продукции.

Синерезис идет в таких пищевых системах как халвичные и конфетные массы [3], в виде выделяющегося жира, особенно при их прессовании, формовке, упаковке и хранении. Использование гидроколлоидов в хлебопекарных начинках преследует следующие цели: создание продукта с требуемыми реологическими и органолептическими свойствами и связывание воды. Если вода в продукте не находится в связанном состоянии, то готовый студень склонен к сжатию и выделению жидкости, т.е. синерезису. При

высоком содержании сухого вещества в продукте наступление синерезиса проблематично, пока не нарушена целостность структуры. В основном это относится к высокоэтерифицированным (ВЭ) пектиновым студням, которые после механической дезинтеграции подвержены синерезису. Низкоэтерифицированные (НЭ) пектины способны быстро восстанавливать структуру студня и, соответственно, могут применяться в приготовлении начинок и джемов для хлебобулочных изделий без риска синерезиса (это приобретает особую значимость для систем с низким содержанием кальция и значением pH выше 3.5).

Пшеничный крахмал придает желаемый вкус и непрозрачность, но он не обладает низкотемпературной стабильностью, и его охлаждение приводит к синерезису. Когда зерна крахмала разбухают, линейная молекула амилозы растворяется и реассоциируется в агрегаты, связанные водородными связями. Вновь образованная амилоза выталкивает воду, что ведет к увеличению прозрачности и синерезису. Охлаждение и замораживание приводит к стягиванию общей структуры, существенно увеличивая скорость протекания синерезиса.

Проблемы синерезиса возникают зачастую в результате неправильного выбора типа крахмала. Введение стабилизированных кукурузных крахмалов, застывающих при низких температурах, в продукты, которые должны быть охлаждены, повышает их устойчивость к порче и синерезису. Другой возможный вариант предотвращения синерезиса – это применение крахмалов, специально модифицированных монофункциональными блокирующими группами для предотвращения соединений между молекулами растворенной амилозы. Использование модифицированного крахмала в сочетании с пшеничной мукой обеспечивает стабильность конечного продукта.

Термостойкие джемы должны обладать устойчивостью к высоким температурным параметрам, иметь глянцевую гладкую поверхность, синерезис должен отсутствовать. Термостойкость достигается благодаря медленному высвобождению ионов кальция из вводимого цитрата кальция и за счет этого идет небольшое проявление синерезитического процесса.

В некоторых случаях, наличие стабилизатора может спровоцировать синерезис в частности при совмещении с сухой молочной сыворотки, в термостабильной начинке не расслаиваются жировая и водная фазы, с сохранением структурных и вкусовых свойств готового изделия.

Процессы старения белков связаны не только со структурообразованием в растворах высокополимеров, но и с явлениями медленно протекающей денатурации. Именно процессами синерезиса

и дегидратации объясняется появление у тканей с увеличением возраста организма новых качеств — большей жесткости и меньшей эластичности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мысаков Д. С.* Исследование возможностей применения гидроколлоидов-стабилизаторов для производства пищевых продуктов //Технические наука- от теории к практике: сб. ст. по матер. VIII междунар. науч-практ. конфн № 5. Новосибирск: СибАК, 2016. С. 50–60.

2. *Голубева Л.В.* Изучение процесса синерезиса кисломолочных продуктов/ Л.В. Голубева, О.И. Долматова, А.А. Губанова, А.Г. Гребенкина // Качество и безопасность. 2015. № 4. С.42–43.

3. *Гребенкина А.Г.*, Долматова О.И., Голубева Л.В. Оценка синерезиса кисломолочных напитков [Электронный ресурс] // Материалы VII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: http://scienceforum.ru/2015/article/2015010106 (дата обращения: 16.03.2020).

УДК 3.08

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Станислав Сергеевич Шилкин, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Ольга Владимировна Князева, доцент
Коломенский институт (филиал) ФГБОУ ВО Московского политехнического университета
E-mail: stas13.92rus@mail.ru, Olganalog@mail.ru

STRATEGIC MANAGEMENT OF A LOAN ORGANIZATION STAFF

Stanislav Sergeyevich Shilkin, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation
Olga Vladimirovna Knyazeva, Associate Professor
Kolomna Institute (branch) of Moscow polytechnic university

В статье раскрывается управление персоналом компании в рамках системного подхода, описывается цель, задачи, объект и субъект стратегического управления организации. Автор дает оценку стратегии управления персоналом в модели стратегического управления кредитной организацией.

© Шилкин С.С., Князева О.В., 2020

К л ю ч е в ы е с л о в а: управление, персонал, мотивация, факторы, рыночная среда.

The article reveals the personnel management of the company as part of a systematic approach, describes the goal, objectives, object and subject of the strategic management of the organization. The author gives an assessment of the personnel management strategy in the strategic management model of a credit organization.

K e y w o r d s: management, personnel, motivation, factors, market environment.

Стратегическое управление персоналом компании в современных условиях необходимо рассматривать в рамках системного подхода, т.е. определять его как способ управленческого мышления, который позволяет комплексно и целостно представить управление предприятием и его подсистем в условиях функционирования рыночной среды. Управленческая деятельность в широком смысле представляет собой обмен информацией, который является сложнейшей проблемой любого предприятия [1].

Система стратегического управления персоналом индивидуальна для каждого предприятия, однако она предполагает общие функциональные блоки, такие как тщательный отбор и обучение персонала, подготовка и повышение квалификации, построение и использование эффективных мотивационных механизмов, процессы управления карьерой работников и т.д.

Современные исследователи предлагают различные версии построения системы стратегического управления персоналом организации. На наш взгляд, наиболее интересной является система стратегического управления персоналом организации представленная в трудах Е. В. Романова.

Рассмотрим данную систему стратегического управления персоналом более подробно.Цель стратегического управления персоналом заключается в обеспечении скоординированного и адекватного формирования персонала организации в соответствии с внутренней и внешней средами на определённый период. Обычно рассматривается среднесрочный и краткосрочный периоды.

Для достижения поставленной цели руководство предприятия должно обеспечить организацию персонала, который отвечает миссии и стратегии предприятия, сформировать комфортную внутрифирменную среду, при которой воспроизводство и реализация персонала достигаются через внутриорганизационную культуру и приоритеты предприятия. Обеспечение скоординированного и адекватного формирования персонала организации возможно при устранении проблем, связанных с организационными структурами управления, решении противоречий в вопросах централизации или децентрализации управления сотрудниками. Частью системы стратегического управления выступает объект – трудовой коллектив организации, его структура и условия работы.

Служба управления персоналом предприятия, а также вовлеченные по роду своей деятельности высшие линейные и функциональные руководители составляют субъекты системы стратегического управления кадрами. Их можно подразделить на внутренние и внешние. К внутренним субъектам можно отнести функциональный аппарат, который занимается управлением процессами подготовки, приема, адаптации, перемещения производственных кадров. Также к внутренним субъектам системы стратегического управления персоналом можно отнести линейный управленческий персонал предприятия и его неформальные лидеры. Государство и законодательная власть, регулирующие сферу трудовых отношений в системе стратегического управления персоналом, рассматриваются внешними субъектами. Их дополняют профсоюзы и профессиональные ассоциации по труду, собственники фирмы, определяющие «особые» правила в области управления персоналом.

Анализ научной литературы, касающейся темы исследования позволил сделать вывод, что к элементам системы стимулирования труда персонала можно отнести социально-трудовые отношения работников предприятия, кадровая политика организации, кадровое планирование сотрудников, набор персонала и его адаптация, управление мотивацией и стимулированием персонала, обучение и развитие персонала, формирование и продвижение корпоративной культуры организации, оценка и контроль, кадровое делопроизводство.

Получается, что стратегическое управление персоналом охватывает все аспекты деятельности организации, то есть сопровождает производственный и управленческий процесс на всех этапах их осуществления (от идеи проведения кого-либо действия, персонала и до реализации данных мероприятий).

Стратегия управления персоналом занимает ключевое звено в модели стратегического управления организацией, то есть стратегическое управление персоналом рассматривается в одном контексте со стратегией организации. Процесс разработки конкурентной стратегии и ее последующей реализации является одной из актуальных проблем практически для всех российских предприятий [2].

Рассмотрим процесс разработки и реализации стратегии управления персоналом Мордовского регионального филиала АО «Россельхозбанк» который включает в себя несколько этапов:

– предварительный;

– стратегическая оценка управления персоналом;

– разработка рекомендаций по отдельным составляющим стратегии управления персоналом;

– выбор стратегии управления персоналом как части стратегии развития организации с учетом избранных критериев;

– реализация стратегии управления персоналом.

На предварительном этапе процесса разработки стратегии управления персоналом определяется миссия, стратегические цели компании, проводится оценка внешней и внутренней среды.

На этапе стратегического анализа управления персоналом Мордовского регионального филиала АО «Россельхозбанк» проводится оценка внешних факторов макро и микросреды, диагностируются внутренние особенности, влияющие на управление персоналом.

Прогнозирование численности персонала, разработка новых профессионально-квалификационных требований к персоналу, способы и источники найма персонала, формы и системы вознаграждения персонала, направления и методы развития персонала, оптимальное использования персонала составляют основу этапа разработки рекомендаций по отдельным составляющим стратегии управления персоналом банка.

Процесс разработки стратегии управления персоналом коммерческого банка предполагает выбор специальных показателей, которые обеспечат слияние со стратегией развития компании в целом. К таким критериям, на наш взгляд, можно отнести оценку кадровых рисков, гибкость стратегии управления персоналом, временные ограничения, наличие достаточных ресурсов, высокий уровень компетенции работников службы управления персоналом.

На завершающем этапе составления плана реализации стратегии управления персоналом формируется рабочая группа для координации действий, разрабатываются меры по устранению сопротивления персонала по стратегическим изменениям, вносятся изменения в состав функций и организационных структур системы управления персоналом.

На всех этапах процесса разработки и реализации стратегии управления персоналом Мордовского регионального филиала АО «Россельхозбанк» ключевую роль играют коммуникации в управлении. Коммуникации в управлении - двусторонний процесс обмена информацией, сконцентрированный на достижении целей партнеров по общению [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова Е.Г.*, Кузнецова Т.Е., Хайров Р.Р. Коммуникативная культура профессионала : учеб. пособие / Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Р.Р. Хайров ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт-Издат, 2017. 44 с.

2. *Хайров Р.Р.* Совершенствование процесса разработки конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономические науки. Научно-информационный журнал. 2013. № 6. С. 121–125.

3. *Кузнецова Т.Е.* Коммуникации в управлении // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 40-летию Саран. кооп. ин-та (фил.) Рос. ун-та кооп. (Саранск, 19 окт. 2016 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. С. 185–189.

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

УДК 342

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ольга Николаевна Замотаева, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Zamot.78@mail.ru

DEVELOPMENT TRENDS OF FINANCIAL AND LEGAL RESPONSIBILITY IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

Olga Zamotaeva, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Данная статья посвящена вопросам трансформации финансово-правовой ответственности в условиях цифровой экономики. Предложены методологические решения, связанные с систематизацией уже имеющихся знаний по вопросам финансово-правовой ответственности субъектов финансовых правоотношений и необходимости формирования новых подходов к изучению данного вопроса.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансово-правовая ответственность, цифровая экономика, правовая безопасность, искусственный интеллект.

This article is devoted to the issues of transformation of financial and legal responsibility in the digital economy. Methodological solutions related to the systematization of existing knowledge on the issues of financial and legal responsibility of subjects of financial legal relations and the need to formulate new approaches to studying this issue are proposed.

K e y w o r d s: financial and legal responsibility, digital economy, legal security, artificial intelligence.

© Замотаева О.Н., 2020

Финансово-правовая ответственность как юридическая категория, обладающая рядом признаков, раскрывается через ее специфические особенности, связанные с рядом отличительных черт, среди которых государственное принуждение, наличие деяния, связанного с нарушением норм законодательства, влекущих за собой последствия, ориентированные на лишения личного и общественного характера, имеющие материальное содержание.

Основные противоречия теоретиков, исследующих вопросы финансово-правовой ответственности ориентированы на вопрос о необходимости выделения финансово-правовой ответственности в самостоятельный вид ответственности, обособленный от административной.

В **современных** условиях преобразование и усложнение общественных отношений, правонарушения в сфере финансового законодательства выходят за пределы норм административного права. Это обстоятельство позволяет полагать, что финансово-правовую ответственность необходимо изучать как комплексную категорию, содержащую нормы административного, налогового, бюджетного законодательства. Финансово-правовые санкции имеют восстановительный, карательный и воспитательный характер, а их применение реализуется в приказном и судебном порядке.

Существенное влияние на формирование финансово-правовой ответственности оказывает развитие цифровой экономики. По сути, современный человек существует в новых условиях проявления компонентов финансово-правовой ответственности.

Цифровая экономика достаточно распространенное в современной науке категория, но относительно не изучена в части методологии. Современная практика ориентирует все стороны хозяйственной жизни на цифровую экономику, тогда как в теории отсутствуют единые определения. Существенное влияние для развития цифровой экономики оказало утверждение Правительством РФ «Программы развития цифровой экономики РФ» [4]. Большинство исследований под цифровой экономикой понимают инновационное развитие общественных отношений, связанные с активным использованием информационного пространства и сети интернет. В любом случае, цифровая экономика подразумевает наличие новых качественных знаний, преображающих социально-правовую действительность.

Следует отметить, что подходы изучения к сферам цифровой экономики отличаются разрозненностью и зачастую имеют отраслевой характер. В данном вопросе отсутствует единый подход, который позволил бы более системно изучить вопросы развития цифровой экономики в хозяйственно-политических процессах, сформулировать дидактические единицы, связанные с ее познани-

ем. На наш взгляд, для системного развития вопросов цыфровизации необходимо обобщить правовую основу ее развития и на этом основании определить направления развития вопросов, связанных с изучением финансово-правовой ответственности.

По субъектам все общественные отношения, развивающиеся в условиях цифровой экономики можно разделить на те, в которых участвуют физические лица и те, в которых основными субъектами выступают юридические лица.

Виды правоотношений субъектами в которых выступают физические лица, где нарушение норм влечет наложение финансово-правовой санкции это – налоговые, правоотношения по использованию физическими лицами цифровой электронной подписи, административно-правовые в части пользования физическими лицами государственными услугами, представляемыми в электронной форме.

Виды правоотношений субъектами которых выступают юридические лица, где нарушение норм влечет наложение финансово-правовой санкции это -реализация контрактной системы в сфере закупки товаров работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, налоговые правоотношения с участием юридических лиц, расчетно-денежные операции, электронная торговля, страховые отношения.

Современное теоретико-методологическое понимание вопросов финансово-правовой ответственности в условиях цифровой экономики все чаще понимается в контексте научного осмысления категории-цифровая безопасность.

Под цифровой безопасностью многие понимают тождественность термину «информационная безопасность». Указом Президента от 5 декабря 2016 г. № 646 (документ утратил силу), информационная безопасность Российской Федерации – это состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних информационных угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод человека и гражданина, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальная целостность и устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации, оборона и безопасность государства; обеспечение информационной безопасности – это осуществление взаимоувязанных правовых, организационных, оперативно-розыскных, разведывательных, контрразведывательных, научно-технических, информационно-аналитических, кадровых, экономических и иных мер по прогнозированию, обнаружению, сдерживанию, предотвращению, отражению информационных угроз и ликвидации последствий их проявления [4].

На наш взгляд информационная безопасность – это одно из условий достижения цифровой безопасности. Субъектами реали-

зации механизмов информационной безопасности является искусственный интеллект, цифровые технологии, действующие в развитом правовом поле.

О значении искусственного интеллекта в правовой действительности и ответственности за его действия писали отечественные исследователи В. В. Архипов, Б.В. Наумов., А. Назнамов. (Модельная конвенция я о робототехнике и искусственном интеллекте) [3]. В ней говорится о том, чтобы в качестве субъектов правоотношений с участием искусственного интеллекта рассматривали органы государственной власти, любые контролирующие органы, использующих цифровые системы интеллекта в системе общественного воспроизводства.

В защиту необходимости введения правовой регламентации правоотношений в условиях цифровой экономики выступают сторонники введения Цифрового кодекса. Речь о его создании возникла в рамках работы госпрограммы «Цифровая экономика». На наш взгляд, существование подобного кодекса внесло бы значительный вклад в вопросы правовой регламентации финансово-правовой ответственности в том числе.

Безусловно, появление новых правоотношений способствовало появлению новых рисков в финансовой сфере и как следствие возникновение новых оснований для привлечения к финансово-правовой ответственности.

А.С. Линниковым и О.В. Масленниковым, определены новые угрозы финансовой безопасности при цифровой экономике и их последствия, а именно ущерб, возможный при реализации определенной угрозы [2]. Ими был выделен целый спектр угроз в условиях цифровой экономики. В рамках представленного исследования выделим некоторые из них:

1. Утечка конфиденциальной информации, которая может нанести ущерб предприятиям, учреждениям, государству и иным субъектам финансовых правоотношений.

2. Доступ к конфиденциальной информации (проектная документация, клиентская база, информация об инвестициях и т. д.).

3. Развитие оснований для развития теневой экономики.

4. Работа интернет платформ, владение которыми подразумевает наличие у субъектов, для которых они предназначены новыми знаниями и навыками, которыми в современных условиях владеют далеко не все.

Одной из тенденции развития финансово-правовой ответственности в условиях цифровой экономики является возможность проведения опережающих контрольных действий, предотвращающих возникновение оснований для привлечения к ответственности. Так развитие интернет- технологий, позволяет провести предваритель-

ный мониторинг финансово-правовой ситуации субъектов правоотношений и устранить риски, влекущие применение финансово правовых санкций. Например, применение налогового мониторинга, как метода налогового контроля или реализация предварительных контрольных мероприятий Управлением Федерального казначейства РФ на площадке контрактной системы.

Для предупреждения правонарушений в сфере финансовой деятельности используются различные меры. В условиях становления цифровой экономики актуальными являются пропаганда правовых знаний; духовно-нравственные и культурно-воспитательные мероприятия; информирование граждан и юридических лиц о потенциальных возможностях совершения правонарушений; меры по формированию правосознания населения и адекватного общественного поведения; развитие компонентов информационного права.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Архипов В.В.*, Наумов В.Б. Искусственный интеллект и автономные устройства в контексте права: о разработке первого в России Закона о робототехнике // Труды СПИИ РАН. 2017. Вып. 6. С. 46–62.

2. *Линников А.С.* Влияние современных технологических изменений на финансовую безопасность / А.С. Линников, О.В. Масленников // Известия высших учебных заведений. Серия: экономика, финансы и управление производством. 2017. № 1(31). С. 10–14.

3. *Незнамов А.*, Наумов В. Модельная конвенция о робототехнике и искусственном интеллекте. Правила создания и использования роботов и искусственного интеллекта 2017. URL: http://robopravo.ru/modielnaia_konvientsiia (дата обращения 20.03.2020).

4. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 16-32 –р «Программа развития цифровой экономики»// URL: http://pravo.gov.ru (утратило силу).

5. Об утверждении доктрины информационной безопасности Указ Президента РФ от 05.12.2016 N 646// URL:http://www.consultant.ru/document (дата обращения 15.03.2020).

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 94:347

ВЛИЯНИЕ АДВОКАТОВ НА ОБЩЕСТВЕННУЮ ЖИЗНЬ РОССИИ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX вв.

Наталья Геннадьевна Тараканова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: n.g.tarakanova@ruc.su

INFLUENCE OF THE LAWYERS ON THE PUBLIC LIFE OF RUSSIA IN THE LATE XIX – EARLY XX CENTURY

Natalya Gennadievna Tarakanova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются формы и методы участия российской адвокатуры в общественно-политической жизни страны конца XIX начала XX вв. Показана деятельность присяжных поверенных губерний Среднего Поволжья по защите интересов беднейших слоев населения в аграрных и политических судебных процессах, ведение просветительской работы среди крестьян по разъяснению избирательного законодательства и политической ситуации в стране, участие в работе первого российского парламента и в борьбе за утверждение конституционных прав и свобод.

Ключевые слова: адвокатура, присяжный поверенный, юридическая консультация, политический процесс, Государственная Дума, Среднее Поволжье.

Abstract: The forms and methods of Russian lawyers participation the in the public and political life of the country of the late XIX-early XX centuries in the article are discussed. The article shows the activities of barristers provinces of the Middle Volga region to protect the interests of the poorest in the agricultural and political trials, and conducting outreach to farmers to explain the electoral law and the political situation in the country, participated in the first Russian Parliament in the struggle for the assertion of constitutional rights and freedoms.

Keywords: advocacy, barrister, legal advice, political process, State Duma, Russia's middle Volga region.

Благодаря судебной реформе 1864 г. российская адвокатура получила статус самостоятельной правозащитной корпорации, включившей в свои ряде немало юридически образованных и энергичных людей, которые в период экономического кризиса и усиления реакционного курса конца XIX – начала XX вв. выступила в авангарде движения за политическое переустройство страны.

Бессилие власти перед прогрессирующим обнищанием народа не могло оставить равнодушным наиболее энергичную часть об-

© Тараканова Н.Г., 2020

щественности, в число которой входили и представители адвокатского сословия, особенно его молодое поколение.

В Москве в начале 1890-х годов группа молодых помощников присяжных поверенных образовала так называемый «бродячий клуб», который ставил своей задачей поднять профессиональный и общественный уровень адвокатуры. Члены клуба, лидерами которого были выпускник Казанского университета Н.К. Муравьев, В.А. Маклаков, Н.В. Тесленко, П.Н. Малянтович, направили свои усилия на оживление работы юридических консультаций при съездах мировых судей, которые стали приходить в упадок, и развернули активную деятельность по оказанию помощи «коснеющему в безысходном невежестве и неграмотности рабочему и крестьянскому населению, которое отлично знает свои обязанности, но не имеет никакого представления о своих правах» и не умеет их отстаивать [2, с. 383]. Свои профессиональные задачи молодая адвокатура усматривала, прежде всего, в том, чтобы «помогать слабейшему в жизненной борьбе», «способствовать продвижению в жизнь великого начала законности, составляющего краеугольный камень всякого культурного правового государства» [1, с. 62].

Деятельность кружка приобретала все большие масштабы и, пополняя ряды единомышленников, вышла за пределы Москвы и распространилась в другие губернии.

Следует отметить, что члены кружка проявляли интерес, прежде всего, к делам, имевшим общественно-политический резонанс: рабочим беспорядкам, крестьянским волнениям. А с 1904 г., после передачи в окружные суды рассмотрения дел политического характера, они стали активно участвовать в политических процессах. Выступая в таких процессах, адвокаты не только отказывались от гонораров, но и тратили собственные деньги на поездки. Но при этом присяжные поверенные придерживались той позиции, что не следует смешивать задачи политического деятеля и защитника. Н.К. Муравьев и его единомышленники стремились отстаивать, прежде всего, общечеловеческие ценности и требования законности, а не какие-либо партийные интересы.

Однако, судебные речи адвокатов нового поколения заметно отличались от линии защиты их предшественников и носили явный оттенок борьбы за равноправие и политические свободы. В них просматривалось стремление возложить ответственность за усиление народных волнений и беспорядков на представителей официальной власти.

В первые годы XX в. получала все большее распространение такая форма консолидации адвокатов как юридические консультации. Если в 1900 г. такие консультации действовали в 30 городах России, то через пять лет уже в 71. [4, с. 202].

Не осталась в стороне от острых социально-политических проблем и адвокатура Средневолжских губерний. Образовавшаяся в 1905 г. Консультация поверенных при Пензенском Окружном суде активно включилась в оказание бесплатной юридической помощи беднейшему населению. В своем отчете за 1906 г. пензенские адвокаты обращают внимание на тяжелое состояние крестьян губернии, усугубившееся тяготами войны. Ежедневно десятки раненых, вдов погибших солдат обращались в юридическую консультацию с просьбами о написании прошений о выдаче пенсий, пособий. Аграрное движение, захватившее поволжские губернии, окончилось привлечением к суду множества крестьян, не имевших никаких средств пригласить себе защитника, и Консультация взяла на себя обязанность участвовать в деле торжества правосудия.

На общих собраниях члены Консультации обращались к обсуждению вопросов, выдвигаемых реалиями политической жизни страны, реагировать на которые они считали своим нравственным долгом.

Для организации защиты по аграрным и политическим делам и оказания помощи населению в вопросах избирательного права в преддверии выборов в Государственную Думу, была образована особая комиссия, в которую вошли 8 членов Консультации: присяжные поверенные С.Н. Ашанин, М.В. Терентьев, помощники присяжных поверенных И.И. Архангельский, В.А. Безсонов, А.П. Кавтарадзе, П.Г. Покровский, И.Л. Соколовский и В.В. Казанский [5, с. 2].

В виду того, что многие крестьяне были так бедны, что не всегда могли оплатить даже путевые расходы поверенных, был образован особый от кассы Консультации аграрный фонд, из которого покрывались недоплаченные путевые издержки защитников. В целях толкования населению губернии нового избирательного законодательства, осложненного многочисленными разъяснениями Правительствующего Сената, члены Консультации издавали и расклеивали по городу соответствующие листовки, а также вели утреннее и вечернее дежурство в целях устного разъяснения избирательного закона всем желающим. Показателем востребованности услуг Консультации является рост числа обращений. Если в первый год в Консультацию обратилось лишь 542 человека, то в следующем, 1906 г. их число составило уже 1182, при этом еще не все случаи обращения в силу физической загруженности были зарегистрированы [5, с. 3].

Достаточно остро реагировали на события политической жизни и члены Совета присяжных поверенных округа Казанской судебной палаты. Так, после трагедии «Кровавого воскресенья» общее собрание присяжных поверенных приняло решение создать специ-

альную комиссию для проведения анализа событий 9–11 января 1905 г.

Адвокатское сообщество с большим энтузиазмом встретило Манифест 17 октября 1905 г., провозглашавший неприкосновенность личности, свободы совести, слова, собраний и устанавливавшего основы парламентаризма, определяя, что никакой закон не может вступить в силу без одобрения Государственной Думы [6, с.41].

Многие представители российской адвокатуры приняли участие в избирательной кампании и вошли в состав первой Государственной Думы, Несмотря на определенные сомнения, связанные с толкованием законодательных ограничений о возможности совмещения обязанностей присяжного поверенного с другой службой от правительства или по выборам, доступ адвокатам в парламент не был закрыт и в его состав было избрано 36 представителей присяжной адвокатуры и четверо частных поверенных [3, с.33].

Это было самое солидное представительство отдельной профессиональной группы во всенародно избранном органе. Подавляющим большинством голосов депутатов председателем первой Государственной Думы был избран присяжный поверенный С.А. Муромцев, который использовал свои юридические знания для разработки целого ряда документов, регламентирующих работу парламента.

Адвокатура Среднего Поволжья также имела в Государственной Думе первого созыва своих представителей. В первый российский парламент вошли 5 присяжных поверенных Казанского судебного округа: С.Г.Ш. Алкин, А.А. Ахтямов, Г.В. Гутоп, К.В. Лаврский и Н.В. Павлов [6, с.8-9].

Адвокат Лаврский как представитель партийной фракции трудовиков активно участвовал в заседаниях аграрной комиссии и являлся одним из авторов «Письма 39 членов Государственной Думы» министру земледелия в защиту требований Всероссийского крестьянского съезда по аграрному вопросу.

В группу «трудовиков» в Думе вошли и саратовские адвокаты Н.И. Семенов и Я.Е. Дитц. Николай Иванович Семенов говорил с думской трибуны о необходимости обеспечения неприкосновенности членов парламента, как гарантии от уголовного преследования за политические убеждения. После февральской революции он принял участие в работе государственного совещания в Москве в августе 1917 г.

Адвокат Саратовского судебного округа Яков Егорович Дитц известен как издатель газеты «Поволжский край» и борец за права поволжского многонационального крестьянства. В Думе он присоединился к «трудовикам», хотя и не скрывал своих более «левых»

взглядов. Я.Е. Дитц был членом Президиума и нескольких важных комиссий: юридической, о гражданском равенстве, «33-х» (созданной для выработки закона о равноправии) и распорядительной. Участвовал в разработке законопроекта об амнистии, о мировых судах, о неприкосновенности личности.

Представители поволжской адвокатуры входили и в кадетское крыло I Государственной Думы. В частности, председатель Саратовского губернского комитета конституционно-демократической партии А.А. Токарский и глава Пензенского бюро – Н.Ф. Езерский. Став самым известным в Саратове присяжным поверенным, А.А. Токарский, учившийся адвокатскому искусству у самого Владимира Спасовича, успешно отстаивал интересы крестьян в аграрных волнениях, активно занимался просветительской деятельностью. В парламенте был членом целого ряда думских комиссий.

Н.Ф. Езерский был редактором пензенской газеты «Перестрой», получившей известность далеко за пределами губернии. На ее страницах он призывал к достижению гражданского мира, борьбе, как против административного произвола, так и против террора со стороны радикальных политических сил.

С роспуском I Государственной Думы политическая активность адвокатуры не угасла, несмотря на постигшие их разочарования и репрессии, правозащитники принимали участие в работе всех четырех российских парламентов.

Таким образом, адвокатура Среднего Поволжья представляла собой достаточно заметную демократическую силу, принимавшую активное участие в борьбе за политическое переустройство России на началах народного представительства, равноправия и личных свобод. Присяжные поверенные, как и подобает защитникам, бескорыстно и самоотверженно отстаивали в суде интересы самой обездоленной части населения, выступали за незамедлительное решение главного для страны аграрного вопроса. Безусловно, они способствовали раскачиванию основ существовавшего политического режима, но в большинстве своем старались действовать в рамках правового поля, призывая к этому и официальную власть.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Варфоломеев Ю.В.* Адвокат Н.К. Муравьев и политические процессы в России (конец XIX –начало XX вв.) // Отечественная история. 2006. №6. С. 61–73.

2. *Гессен И.В.* История русской адвокатуры Т. 1. Адвокатура, общество и государство. 1864–1914. М., 1914.

3. *Клауцан Н.Г.* Присяжные поверенные в Государственной думе Российской Империи первого созыва // Ученые труды Российской Академии адвокатуры и нотариата. 2011.№ 3 (22). С. 32-36.

4. *Крестьянников Е.А.* Юридические консультации дореволюционной России и консультация г. Томска. // Вестник Тюменского университета. 2007. №1. С. 201–2015.

5. Отчет о деятельности Консультации поверенных, состоящих при Пензенском Окружном Суде, с 1 января 1906 г. по 1 января 1907 г. Пенза, 1907. 9 с.
6. Отчет Совета присяжных поверенных округа Казанской Судебной палаты за 1905–1906 гг. Казань, 1906.
7. Российское законодательство X–XX вв.: в 9 т. Т.9. Законодательство эпохи буржуазно-демократических революций. /отв. ред. О.И. Чистяков. М., 1994.

УДК 342

ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

Лада Владимировна Шиндякова, магистрант
Ольга Николаевна Замотаева, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: shindyakova2014@mail.ru, Zamot.78@mail.ru

BODIES OF STATE CONTROL IN THE CONTRACT SYSTEM FOR PROCUREMENT OF GOODS, WORKS AND SERVICES FOR SECURING STATE AND MUNICIPAL NEEDS

Lada Vladimirovna Shindyakova, Master's Degree student
Olga Nikolaevna Zamotaeva, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Государственный финансовый контроль является ключевым звеном системы управления общественными финансами, обеспечивает эффективное государственное управление механизмом образования, распределения и использования денежных фондов государства и муниципальных образовани. Поэтому в данной статье рассмотрены основные органы государственного контроля в системе закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд.

К л ю ч е в ы е с л о в а: государственный и муниципальный контроль, закупка товаров, работ, услуг, контрактная система.

State financial control is a key element of the public finance management system, it provides effective state management of the mechanism of formation, distribution and use of funds of the state and municipalities. Therefore, this article discusses the main bodies of state control in the system of procurement of goods, works, services for state and municipal needs.

© Шиндякова Л.В., Замотаева О.В., 2020

K e y w o r d s: state and municipal control, procurement of goods, works, services, contract system.

Государственные закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд – это конкурентная форма размещения заказов на покупку товаров, работ и услуг для нужд государства за счет бюджетных средств, условиями в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности. Можно смело утверждать, что государственные закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд являются востребованной в современной экономико-правовой системе России конструкцией, что подтверждается неизменным ростом объемов финансирования в сфере обеспечения контрактной системы закупок.

В последнее время поставка товаров для государственных нужд стала широко распространена и, соответственно, возросла необходимость оптимизации структуры расходов федерального бюджета, повышения эффективности бюджетных расходов в целом, в связи с этим особое значение приобретает осуществление финансового контроля в сфере государственных и муниципальных закупок.

Основным нормативно правовым актом в сфере закупок в контрактной системе выступает ФЗ от 5 апреля 2013 г. № 44 ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Контроль в сфере закупок подразумевает под собой проверку, соблюдение законодательства о контрактной системе.

Рассмотрим более подробно государственный и муниципальный контроль.

Функции государственного и муниципального контроля распределены между органами контроля в зависимости от уровня задачи, предмета проверки. В частности за соблюдением порядка в сфере закупок следят федеральные, региональные орган власти и орган местного самоуправления уполномоченные контролировать сферу закупок.

На федеральном уровне контроль в сфере закупок осуществляет Федеральная антимонопольная служба России (ФАС), на региональном и местном уровнях контролирующие региональные и муниципальные ведомства. Как правило, это территориальные органы ФАС и данные органы обязаны проверять деятельность субъектов контроля в процессе закупок.

ФЗ № 44 определена иерархия контрольных органов при проведении проверок, так ФАС имеет право включать в план проверок только лишь закупки федеральных нужд, при этом внеплановые проверки могут проводиться в отношении всех закупок. Контрольные органы субъектов РФ аналогичны ФАС и проводит вне-

плановые проверки закупок для нужд субъекта РФ и находящихся на его территории муниципальных образований [1].

Во время проведении проверок ФАС устанавливает правильность принятого решения о способе определения поставщика (подрядчика, исполнителя), то есть правомерно ли был осуществлен выбор и способ покупки; проверяет соблюдение порядка процедур закупки, в том числе правило оценки заявок или окончательных предложений участников закупки; соблюдение сроков заключения контракта и иные вопросы, касающиеся обеспечения конкуренции при проведении закупок.

Как правило, по результатам проведения проверки составляется акт проверки. В том случае, если решение ФАС не правомерно, тогда можно составить акт разногласий к такому акту проверки, в котором необходимо указать пункты акта проверки которые не правомерны и обосновать верную позицию. Акт разногласия направляется в контрольный орган, там он рассматривается и по результатам рассмотрения контрольный орган принимает окончательное решение о наличии или отсутствия допущенных нарушений.

ФАС проводит не только инициативные и плановые проверки, но и принимает и рассматривает жалобы от субъектов контрактной системы на нарушения связанные с реализацией рассматриваемых правоотношений.

Следующий контрольный орган Федеральное казначейство России, в том числе региональные и муниципальные финансовые органы, которые выполнят функции по кассовому обслуживанию исполнение бюджетов, а также органы управлении государственными внебюджетными фондами [2].

Казначейство осуществляет контроль за соответствие информации об объеме финансового обеспечения, включенные в план закупок, а также информации в объеме финансового обеспечения, утвержденном и доведенном до заказчика, то есть лимиты бюджетных обязательств. Контроль осуществляется за соответствием информации, об идентификационных кодах закупок и об объеме финансового обеспечения содержащихся в планах закупок, плане графике, документации о закупке в условиях проектов контрактов, а также в реестре контрактов.

Порядок осуществления контроля и порядок действий органов Казначейства устанавливается Правительством РФ, которое вправе определить, в том числе и иную информацию подлежащую контролю. Казначейство России проверяет наличие предоставленных информаций и документов на их соответствие требованиям, которые установлены порядком ведения реестра контрактов. В случае не соответствии информации и документов установленным требованиям, то они не подлежат внесении в реестр контрактов и

возвращаются заказчику для доработки. Казначейство является федеральным операторам площадки закупки гов. Тем самым осуществляет предварительный контроль в сфере закупок и проверяет соблюдение требований касающихся финансового обеспечения и также занимается ведением реестра контрактов.

Еще одним важным видом контроля является финансовый контроль. Финансовый контроль осуществляется органами внутреннего государственного или муниципального контроля, которые определятся в соответствии с Бюджетным Кодексом РФ. Данный вид контроля осуществляет проверку соблюдения требований бюджетного законодательства.

Росфиннадзор, региональные и местные органы проверяют нормирования закупок; определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта, также проверяют применения заказчиком мер ответственности по факту нарушения поставщиком условий контракта, то есть, были ли применены неустойки, штрафы, пения; проверяется, в том числе и соответствие поставленного товара выполненные работы или оказанные услуги условием контракта; своевременность, полнота и достоверность отражения в документах учета поставленного товара и соответствие использования предмета закупки целям осуществления такой закупки. При этом финансовый контроль будет осуществляться в целях установления законности составлении исполнением бюджета бюджетной системы в отношении расходов связанных с осуществлением закупок, достоверности и учета таких расходов [2].

И еще одним видом контроля является прокурорский надзор. Основной задачей прокуратуры является осуществление надзора за формированием и использованием бюджетных средств, средств, поступающих во внебюджетные фонды, а также финансов, получаемых от курса валют, изменения цен на запасы драгоценных металлов и т. д. Действия прокуратуры в данной сфере сводятся к сопровождению финасово-бюджетных процессов, обеспечению соблюдения требований законодательства органами местной и региональной власти, а также отслеживанию правомерности использования бюджетных средств для решения социально-экономических задач [3].

Взаимодействие прокуратуры с другими органами финансового контроля осуществляется посредством обмена информацией, организации совместных профилактических и контрольных мероприятий, координации планов работ, проведения сверок по имеющимся данным и документам.

Генеральная прокуратура РФ эффективно взаимодействует со Счетной палатой. Совместная деятельность позволяет оперативно выявлять и устранять нарушения закона в финансовой и бюджет-

ной сферах. Проверки проводятся непосредственно на местах с участием федеральных органов власти. Взаимодействие с Росфиннадзором позволяет выявлять нарушения в области капитального строительства на бюджетные средства, а также пресекать коррупционные действия, мошенничество и злоупотребление должностными полномочиями.

Отметим, что с лета 2018 года в УК РФ появились новые составы, связанные с ответственностью в сфере контрактной системы ст. 200.4, 200.5 200.6. Подведомственность расследования данных преступлений отнесена к ведению Следственного Комитета РФ.

Таким образом, органы финансового контроля в РФ осуществляют свою деятельность в рамках определенной финансовой сферы и определенных полномочий. Большинство контролирующих структур федерального уровня имеют аналоги на уровне региона и муниципалитета.

ЛИТЕРАТУРА

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 5 апреля 2013 № 44-ФЗ// Собрание законодательства РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.

2. *Алтынцев А.В*. Государственные и муниципальные закупки работ и услуг с интеллектуальной составляющей [Электронный ресурс]: современное правовое регулирование и практика / Алтынцев А.В., Рябов А.А., Яговкина В.А. Электрон. текстовые данные. М.: ЭкООнис, 2013. 188 с.

3. *Гусева Т.А*. Государственный и муниципальный контроль в сфере государственных (муниципальных) закупок // Конкурентное право. 2014.– 40 с.

УДК 316.75

ГОСУДАРСТВО И ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ

Фаиль Шамильевич Ямбушев, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: f.sh.yambushev@ruc.su

THE STATE AND GOAL-SETTING

Fail Shamiliyevich Yambushev, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье государство рассматривается через такое его качество как целепола-

© Ямбушев Ф.Ш., 2020

гание, которое определяет его как историческую неизбежность и социально-политическую реальность, аккумулирующую в себе все значимые сферы жизни общества, на всех его уровнях. Историческое отмирание цели в политике государства или неспособность государства следовать целям своего существования и развития, неизбежно приводят государство к деструктивным изменениям.

К л ю ч е в ы е с л о в а: государство, целеполагание, цель, политика, признаки.

The article considers the state through its quality as goal-setting, which defines it as a historical inevitability and socio-political reality that accumulates all significant spheres of society's life at all its levels. The historical extinction of the goal in the state's policy or the inability of the state to follow the goals of its existence and development, inevitably lead the state to destructive changes.

K e y w o r d s: state, goal setting, goal, policy, signs.

Государство, являясь сложной многоуровневой системой политических, экономических, юридических, управленческих, духовно-культурных, международных и иных социальных отношений, определяется не простым сложением его признаков и доведением их до дефинитивной суммы, а пониманием его как социально-исторического феномена целеполагания. Все функциональные и институциональные связи государства детерминированы факторами его развития, которые дифференциально обусловлены стремлением людей к личным и социальным благам, как результатам их совместной деятельности.

Представления о государстве через призму устоявшихся в социальных науках схем, дает достаточно поверхностное знание, в котором государство предстает как суверенная политическая организация общества с рядом присущих ему признаков. Однако за этими схемами не видно самого человека, который, собственно говоря, и является неотъемлемой составляющей государства. Человек в государственно-организованном обществе нередко рассматриваться в качестве простой статистической единицы, обезличенный «магией» больших цифр.

Человек является носителем индивидуальных потребностей и интересов, а в социально организованных условиях существования еще и социальных потребностей и интересов. Социально обусловленные потребности и интересы в свою очередь формируют у человека понимание и представление о их значимости, необходимости, опосредованности их окружающим его миром. В итоге человек предстает в качестве не тривиального социально ориентированного «потребителя», но уже проецирующего свои потребности и интересы в конкретные смысловые образы, формирующие его личное мировоззрение, транслируемое в различных формах другим людям, в том числе и в вопросах понимания общества, места и роли в нем человека.

Мировоззрение в самом широком смысле, есть совокупность взглядов, оценок, принципов и образных представлений, опреде-

ляющих самое общее видение, понимание мира, места в нем человека, а также – жизненные позиции, программы поведения, действий людей. Мировоззрение выполняет интегрирующую функцию – объединяет усилия людей по достижению общего блага, социально значимых целей. Мировоззренческие установки, господствующие в обществе на конкретном этапе его исторического развития, программируют общество и обеспечивают его существование посредством согласования интересов многих, живущих в условиях общих мировоззренческих образов.

Человек через непосредственное участие в достижении общего блага, действует исключительно руководствуясь волей собственного материального, физического и психоэмоционального благополучия, что в итоге и объединяет людей в их стремлении по достижению данной цели посредством соучастия в этом процессе многих. Выражаясь математическим языком, человек действует сообразно закона, по которому каждому элементу одного множества ставится в соответствие некоторый элемент другого множества.

Краеугольным камнем объединения людей для совместной жизни выступает не общее благо в чистом виде, но интерес и потребность каждого, достижимые посредством включения многих в орбиту потребностей конкретного человека. Максимум действий, направленных на преобразование, изменение окружающего человека мира, есть исходный постулат объединения людей. Лишь совместные действия многих способны максимально преобразовать и употребить окружающий человека мир.

Человек – существо социальное, иного в его бытии быть не может. Социально организованное общество стремится к упорядочению основных его институтов, в целях обеспечения благополучия и следования правилам взаимного порядка, вне которых упорядоченная общественная организация человеческой жизни исключается [1].

Высшей формой социальной организации людей является политическая организация, воплощенная в государстве. В основе государства, независимо от его исторических, формальных и структурных характеристик, лежит совокупность взаимосвязанных целей, производных от личных и социальных задач жизнедеятельности людей в обществе. Цель государства, это не статическая категория, а конечный результат реализуемых государством функций в общественно-политической, экономической, финансовой, социальной, духовно-культурной, организационной, управленческой, информационной, военно-стратегической, правоохранительной, международной областях его деятельности.

Не следование государством целям своего существования, неизбежно исторически реорганизует его в одну или несколько

форм государственно-подобных образований, вплоть до трансформации его уникальных первичных, системообразующих характеристик и свойств. Одним из таких характеристик выступает образующий государство народ.

Народ как существенный системный признак государства, имеет общую с ним генетическую и телеологическую основу. Внутренняя сила, определяющая историческое движение государства, есть не что иное, как воля народа. Как писал великий русский государственный и общественный деятель М.М. Сперанский: «Правительство не может иметь другой силы, как ту, которую ему народ для действия его уделяет» [2, с. 102]. Государство не мыслит своего существования вне воли народа, отождествляющего себя с конкретным государством, движимое его ожиданиями. Независимо от исторического типа государства, оно руководствуется, в своих решениях и действиях коллективным сознанием той части населения, которая выступает на конкретном историческом витке развития государства экономической, политической и духовной доминантой общества.

Государство, уже само по себе есть цель, его возникновение и развитие непосредственно обусловлены диалектическими законами, которые предопределяли историческую цивилизационную роль того или иного государства и народа. Зарождение цивилизации – это первая и фундаментальная историческая цель государства. В дальнейшем, реализация целей государства вытекает из внутренней природы государства, которая подчинена идеи бессмертия государства и его преемственности, а, следовательно, непогрешимости государства в осуществляемой им деятельности, по реализации его функций во внутренней и внешней политики.

В своей политической деятельности, государство реализует множество функций, решает множество задач, которые аккумулируются в конкретных его целях. Отдельные цели являются основополагающими и базовые свои характеристики сохраняют на протяжении всего периода существования государства, их условно можно назвать общими целями, иные же цели возникнув впервые, могут повторятся вновь либо изменяться в своих качествах, в зависимости от различных факторов внутренней и международной жизни государства, их можно назвать конкретными целями. В этой связи отмечается, что общие цели не имеют срока исполнения, они ориентированы на постоянную реализацию их государством (например, обеспечение защиты территории не может иметь сроков реализации). С конкретными целями ситуация иная. Так или иначе, конкретные цели представляют собой в большинстве своем признание государством тех сигналов, которые посылает ему общество в определенный исторический момент. При этом субъек-

том-инициатором таких целей является не только народ в целом, но и отдельные группы и даже лица [3, с.8].

Цели, заданные государству определенной исторической конъюнктурой на конкретном этапе его существования, являются для него ключевыми, системообразующими. При этом, реализуемые государством цели, имеют как заведомо позитивный, так и негативный, а порой и губительный для государства характер. Исторических примеров этому множество. Однако независимо от складывающейся перед государством внутригосударственной или международной конъюнктуры, государство не должно избегать реализации целей своего существования и развития. В противном случае, слабеющие и испытывающие деструкцию элементы общей системы целеполагания государства, неизбежно будут приводить государство и его органы к функциональной и институциональной деградации.

Цель это не только образ конечного результата, идеальный или реальный предмет сознательно-волевых устремлений субъекта, в нашем случае, государства, но и интуитивная потребность политического субъекта совершать те или иные действия, направленные на создание, формирование, изменение, упразднение тех или иных реальных или предполагаемых условий, событий, процессов жизни страны, отдельных групп населения и т. д.

Отмирание цели, как историко-политический феномен, в жизнедеятельности государства или неспособность государства следовать целям своего существования и развития, неизбежно приводят к упразднению его базовых признаков и цивилизационному вымиранию или частичному сохранению своих цивилизационных черт в иной доминирующей цивилизации, сгенерированной государством с развитыми и эффективно функционирующими характеристиками целеполагания.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ямбушев Ф.Ш.* Бытие человека в государственно-организованном обществе // Регионология. 2013. № 2. С. 104–108.

2. *Сперанский М.М.* Введение к Уложению государственных законов (План государственного образования) // Классики теории государственного управления. Управленческие идеи в России / редкол.: А.В. Сурин (предисл.), Ю.Ю. Петрунин (отв. ред.) и др. М., 2008. 799 с.

3. *Троицкий В.С.* О цели государства // Современное право. 2013. № 8. С. 4–8.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УГОЛОВНОГО ПРАВА, ПРОЦЕССА И КРИМИНАЛИСТИКИ

УДК 343.35

ПОНЯТИЕ И ПРИЧИНЫ ДЕЗЕРТИРСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ирина Павловна Асанова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: i.p.asanova@rucoop.ru

THE CONCEPT AND REASONS OF DESERTING IN THE RUSSIAN FEDERATION

Irina Pavlovna Asanova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена понятию и причинам дезертирства в РФ. Дезертирство является наиболее опасным видом преступления против военной службы. Оно может подрывать безопасность страны, а также является дестабилирующим фактором правовой системы государства.

К л ю ч е в ы е с л о в а: федеральный закон, уголовное законодательство, дезертирство, преступление, военная служба, военнослужащий, общевоинский устав.

The article is devoted to the concept and causes of desertion in the Russian Federation. Desertion is the most dangerous type of crime against military service. It can undermine the country's security, and is also a destabilizing factor in the legal system of the state.

K e y w o r d s: federal law, criminal law, desertion, crime, military service, military man, military charter.

Глава 33 Уголовного кодекса Российской Федерации объединяет в себе преступления, посягающие на интересы военной службы. Все преступления, предусмотренные в этой главе, посягают на различные стороны военной безопасности государства, что и

© Асанова И.П., 2020

определяет их социально-юридическую сущность. Понятие этих преступлений приведено в ст. 331 УК РФ. В соответствии с указанной нормой преступлениями против военной службы признаются предусмотренные гл. 33 УК РФ преступления против установленного порядка прохождения военной службы, совершенные военнослужащими, проходящими военную службу по призыву либо по контракту в Вооруженных Силах РФ, других войсках и воинских формированиях Российской Федерации, а также гражданами, пребывающими в запасе, во время прохождения ими военных сборов.

В соответствии с Конституции Российской Федерации, статьей 59 «Защита Отечества является долгом и обязанностью гражданина РФ». Основные и главные положения, касающиеся военной службы в Российской Федерации, регулируются Федеральными законами, к таковым относятся Федеральный закон № 53-ФЗ «О воинской обязанности и военной службе», Федеральный закон № 76-ФЗ «О статусе военнослужащих», также иные нормативно-правовые акты.

Важное значение в регулировании данной сферы уделяется общевоинским уставам.

Сегодня наиболее актуальной является проблема уклонения от воинской службы, она является распространенной, и занимает значительное место среди всех преступлений в Вооруженных силах Российской Федерации. Как мы считаем, квалификация преступлений в Вооруженных силах Российской Федерации обладает затруднительным процессом, так как лица участвующие в процессе, прокурор, судья, не обладают специальными знаниями нормативно-правовых актов, регулирующих данный институт.

Глава 33 УК РФ содержит статью 338 УК РФ, которая предусматривает ответственность за дезертирство.

Согласно данной статье «Дезертирство, то есть самовольное оставление части или места службы в целях уклонения от прохождения военной службы, а равно неявка в тех же целях на службу».

Если обратиться к большому юридическому словарю, то в нем понятие дезертирство трактуется, следующим образом « дезертирство – (от лат. desertio оставление без помощи, побег) преступление против военной службы, предусмотренное ст. 338 УК РФ».

Толковый словарь Ушакова, раскрывает понятие «дезертирство – побег с военной службы или уклонение от призывав армию».

Мы считаем, что дезертирство является наиболее опасным преступлением против военной службы, так как оно выражает проявление трусости, в вопросе выполнения своих конституционных

обязанностей граждан Российской Федерации, поскольку лицо уклоняется от прохождения военной службы.

Если обратиться к статистике, то за 2017 год в России были найдены 614 военнослужащих, которые самовольно оставили части или место службы. Некоторые из дезертиров скрываются более 20 лет.

Начиная с 2015 года, на сайте судебного департамента статистика по главе 33 УК РФ не ведется. Поэтому провести анализ уголовных дел, не представляется возможным.

Выделяют причины и условия совершения преступлений военнослужащими, которые можно разделить на две большие категории: в обществе и в Вооруженных Силах Российской Федерации.

В. В. Лунеев, выделяет антикриминогенные факторы, которые способствуют уклонению от военной службы. Он к них относит:

«Во-первых, систему воинского, правового и нравственного воспитания;

Во-вторых, строгую организацию жизни и быта;

В-третьих, жесткий уставной контроль;

В четвертых, обеспеченность предметами первой необходимости».

В. А. Шаповалов, провел исследования среди военнослужащих совершивших дезертирство по социально-демографическим показателям и нравственно-психологическим.

К первой категории автор относит возврат, место проживание, образование, и т. д.

1. Возраст совершения дезертирства:
   – возраст 18 лет 82%;
   – возраст 19 лет 33%;
   – возраст 20 лет 18 %;
   – возраст 21 лет и старше 5%.
2. Место жительство дезертира:
   – дезертиры, проживавшие в городской среде 51,3 %;
   – дезертиры, приживавшие в поселке городского типа 38,4%;
   –дезертиры, проживавшие в сельской местности 10,3 %.
3. Образовательный уровень дезертира.
   – среднее образование 45 %;
   – неполное среднее образование 38 %;
   – среднеспециальное образование 15 %;
   – высшее образование 2%.
4. Род деятельности дезертира:
   – нигде не работали и не учились 67 %;
   – работали 24,4%;
   – обучались 6,8 %.

Ко второй категории автор отнес отношение к воинскому доглу, труду, правопорядку, обязанностям.

Досуг:

– чтение 5 %;

– творчеству 10%;

Нежелания переносить трудности военной службы:

– наличие неуставных отношений 43,5 %;

– проблемы бытовой неустроенности, организации досуга и отдыха 28,7 %;

– другие факторы (другой ритм жизни, требование воинской дисциплины) 26,66 %.

Если обратиться к криминологическим исследованиям выявляющие особенности совершения преступлений военнослужащими, то некоторые ученые выявляет следующие причины:

– Службу в Вооруженных силах проходят молодые люди в среднем в возрасте от 18 до 25, данной категории населения свойственна более высокая преступная активность.

– Военную службу проходят мужчины, а они, если брать анализ статистических данных совершения преступления в 6–8 раз превышаю совершения преступлений женщинами.

– На основании того, что студентам высших образовательных заведений и студентам некоторых средних учебных заведений дают отсрочку, то средний уровень образованности, и нравственно правовой уровень граждан проходящих военную службу ниже, чем у молодежи в стране, тем самым повышает их криминогенность.

– Граждане, проходящие военную службу по призыву, отдалены от родственников, привычных для них бытовых условий, условий труда и отдыха, данный фактор часто служит социально-психологической основной совершения преступлений.

– При прохождении военной службы, военнослужащими их жизнь и распорядок строго регламентирован, что порождает внутреннею напряженность, которая стимулирует совершение противоправных действий.

– Расширенная сфера действий Уголовного права в Вооруженных силах, так как лица проходящие военную службы несут ответственность не только за общеуголовные, но и за воинские преступления.

Причины и условия совершения дезертирства можно разбить еще на несколько факторов:

– экономические;

– социальные;

– психологические;

– идеологические;

– политические;

– национальные;
– культурные;
– информационные;
– организационно-управленческие.

Таким образом, к причинам совершения дезертирства лицами, проходящими военную службу, можно отнести строгую организацию и распорядок дня и отдыха, попадание в непривычные условия жизни, низкий уровень образованности лиц проходящую военную службу.

Некоторые ученые выделяют, такую категорию, что многие молодые люди не имеют представления о характере военной службы, и ее требования. И имеют низкие морально-психологические качества, поэтому ищут повод, для того чтобы избежать военной службы.

Многие и призывников обладают слабой физической формой, страдают заболеваниями. Все вышеуказанные причины действуют благоприятно для совершения преступлений, в том числе и дезертирства. Проблема дезертирства связана с плохой и некачественной защитой их прав и свобод военнослужащих.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что под дезертирством понимается самовольное оставление прохождения места службы, а равно неявка на службу в целях уклонения от прохождения военной службы, от выполнения непосредственной конституционной обязанности граждан, а не отдельных обязанностей военной службы. Причины уклонения от военной службы выражаются в морально-нравственном воспитании граждан проходящих военную службу, слабое информационное освещение и создание положительного отношения в прохождения военной службы и другие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 04.03.2019) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 25. Ст. 2954.

2. Большой юридический словарь / Под ред. А. Я. Сухарева, В. Д. Зорькина, В. Е. Крутских. М.,Инфра-М, 2017. С. 650.

3. *Фаргиев З. Р*. Криминологические и виктимологические факторы, обуславливающие совершение преступлений военнослужащими // Молодой ученый. 2017. № 11. С. 380.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 343.1

УЧЕТ СУДОМ СОСТОЯНИЯ ОПЬЯНЕНИЯ В КАЧЕСТВЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, ОТЯГЧАЮЩЕГО УГОЛОВНОЕ НАКАЗАНИЕ

Вадим Владимирович Данилов, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: vadim13saransk.v@yandex.ru

ACCOUNT BY THE COURT OF STABILITY OF DRUGS AS A CIRCUMSTANCE OF THE CRIMINAL PUNISHMENT

Vadim Vladimirovich Danilov, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются актуальные вопросы учета судом состояния опьянения в качестве обстоятельства, отягчающего уголовное наказание. На данный момент в тексте ст. 63 Уголовного Кодекса Российской Федерации существует положение: «Судья (суд), назначающий уголовное наказание, в зависимости от характера и степени общественной опасности преступления, обстоятельств его совершения и личности виновного может признать отягчающим обстоятельством совершение преступления в состоянии опьянения, вызванном употреблением алкоголя, наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, новых потенциально психоактивных веществ либо других одурманивающих веществ».

К л ю ч е в ы е с л о в а: вина, закон, право, преступление, суд, уголовное наказание, обвиняемый, отягчающее обстоятельство.

The article discusses current issues of accounting by the court of the state of intoxication as a circumstance aggravating criminal punishment. At the moment, in the text of Art. 63 of the Criminal Code of the Russian Federation, there is a provision: «A judge (court) who imposes criminal punishment, depending on the nature and degree of social danger of the crime, the circumstances of its commission and the identity of the perpetrator, may aggravate the commission of a crime while intoxicated due to the use of alcohol and drugs , psychotropic substances or their analogues, new potentially psychoactive substances or other intoxicating substances».

K e y w o r d s: guilt, law, law, crime, court, criminal punishment, accused, aggravating circumstance.

Если суд решает вопрос по поводу признания в качестве отягчающего обстоятельства при совершении преступления определенного состояния лица, он должен руководствоваться характером и степенью общественной опасности совершенного преступления, обстоятельствами совершения, зависимостью между состоянием

© Данилов В.В., 2020

опьянения и поведением лица, совершившего преступление, а также личностью виновного.

Таким образом, в одном и том же случае алкогольное (наркотическое) опьянение преступника у одного судьи может выступить в качестве отягчающего обстоятельства, а у другого – нет, внутреннее убеждение является оценочным критерием.

Казалось бы, вопрос очевиден – состояние опьянения служит отягчающим вину обстоятельством, такой подход, соответствует уже существующему правовому механизму, закрепленному в ч. 1 ст. 4.3 «Обстоятельства, отягчающие административную ответственность» КоАП РФ, в соответствии с которой обстоятельством, отягчающим административную ответственность, признается совершение административного правонарушения в состоянии опьянения.

Вместе с тем, нужно учитывать, что состояние опьянения не всегда оказывает влияние на общественную опасность преступления, и, следовательно, не может рассматриваться в качестве универсального отягчающего уголовное наказание обстоятельства.

Анализ судебной правоприменительной практики показывает, что значительная часть судебных решений лишь содержат указание на то, что характер и степень общественной опасности преступления, обстоятельства его совершения и личность виновного позволяют учесть состояние опьянения в качестве обстоятельства, отягчающего уголовное наказание.

Конкретный же перечень фактических обстоятельств совершения преступления и данных о личности виновного, на основании которых делается данный вывод, не приводится.

В ряде приговоров сам факт нахождения виновного в момент совершения преступления в состоянии опьянения, установленный в процессе судебного разбирательства, признается судом в качестве основания для признания состояния опьянения виновного в качестве отягчающего уголовное наказание обстоятельства.

В подтверждение приведем следующий пример из судебной правоприменительной практики.

Так, например в приговоре Плесецкого районного суда Архангельской области по уголовному делу в отношении М., осужденной по ч. 1 ст. 105 УК РФ, суд свой вывод обосновал таким образом: «суд признает обстоятельством, отягчающим уголовное наказание подсудимой, в соответствии со ст. 63, ч. 1.1. УК РФ совершение преступления в состоянии опьянения, вызванном употреблением алкоголя, так как в судебном заседании достоверно установлено, что подсудимая находилась в состоянии алкогольного опьянения, что не отрицает и сама подсудимая в своих показаниях, показав, что совместно с Р. выпили две бутылки перцовки».

Вряд ли можно признать указанное выше решение обоснованным в полном объеме, поскольку суду следует установить характер и степень общественной опасности преступления, обстоятельства его совершения и данные о личности виновного, достаточные для учета в качестве обстоятельства, отягчающего наказание, состояние опьянения, не ограничиваясь исследованием вопроса о том, что виновный в момент совершения преступления находился в состоянии опьянения.

Отметим, что для признания состояния опьянения отягчающим уголовное наказание обстоятельством устанавливать степень опьянения не требуется.

В подтверждение приведем следующий пример из судебной правоприменительной практики.

Так, например К. был осужден по п. «а» ч. 2 ст. 105 Уголовного Кодекса Российской Федерации, в апелляционной жалобе К. просил смягчить уголовное наказание и исключить указание о признании в качестве отягчающего уголовное наказание обстоятельства алкогольное опьянение, так как степень опьянения экспертным путем не устанавливалась.

Судебная коллегия указала, что суд первой инстанции правильно учел данное обстоятельство в качестве отягчающего уголовное наказание, данный факт достоверно установлен в судебном заседании, сам К. пояснил, что до дня убийства он несколько дней употреблял спиртные напитки.

Не лишним будет напомнить, что в уголовном законодательстве советского периода действовала аналогичная норма, согласно которой «совершение преступления лицом, находящимся в состоянии опьянения» относилось к числу обстоятельств, отягчающих уголовную ответственность (п. 10 ст. 39 УК РСФСР).

По действующему же УК РФ суд вправе учесть рассматриваемое обстоятельство как отягчающее, изменения в уголовный закон о возможности учитывать состояние опьянения в качестве отягчающего обстоятельства внедряется законодателем непоследовательно.

Необходимо отметить, что в Общей части УК Российской Федерации нет указаний на то, что такое пьяный вид и обстоятельства, когда необходимо его учитывать.

Иначе говоря, необходимо ответить на вопрос: было бы совершено преступление, если бы гражданин находился в трезвом состоянии? Например, пошел бы человек на совершение разбоя, если бы он перед этим не употребил алкоголь?

Наверное, употребление алкоголя, если человек твердо решил пойти на преступление, роли для суда играть не должны, не алкоголь его подтолкнул на преступление, а корыстные мотивы, значит

состояние опьянения не следует учитывать при назначении уголовного наказания.

Другой пример: человек, выпив, стал цепляться к прохожим, кого-то ударил из хулиганских побуждений, начал проявлять неуважение к обществу, стал бы гражданин совершать данные действия в трезвом состоянии? Скорее нет, следовательно, ему полагается назначить более строгое уголовное наказание за неадекватное состояние.

Идею вернуть правило об учете состояния опьянения в качестве обстоятельства, отягчающего уголовное наказание, поддерживали и многие правоохранительные структуры, тем не менее в целом среди ученых-юристов нет согласия в том, стоит ли считать состояние опьянения отягчающим обстоятельством.

В других странах также существуют разные подходы, например, по уголовному законодательству Кубы, Никарагуа состояние опьянения может расценивать и как смягчающее обстоятельство, в этих странах законодатель решил, что люди не понимают, что делают в этом состоянии, это практически аффект.

На Филиппинах, применяется достаточно интересная методика при назначении наказания в случае установления опьянения преступника: оно является смягчающим обстоятельством, в случае, когда преступник совершил серьезное преступление пьяным, но такое состояние для него не является привычным (иными словами человек не является хроническим алкоголиков), но, когда опьянение привычно, оно должно рассматриваться как отягчающее обстоятельство. Очевидно, что для России этот принцип учета опьянения не является приемлемым.

Мы полагаем, что практику, которая была в СССР, когда состояние опьянения автоматически признавалось отягчающим уголовное наказание обстоятельством, следует вернуть и в настоящее время.

Безусловно, сейчас существует категория уголовных дел (уголовные дела, связанные с нарушением правил дорожного движения), где опьянение уже внесено в квалифицирующий признак преступления (пьяным – наказание больше), однако то количество убийств, изнасилований, совершаемых в состоянии алкогольного опьянения, говорит о негативной тенденции увеличения числа «пьяных» преступлений.

Конечно, кто-то может предложить начать бороться с самой причиной – алкоголизмом, а не с ее следствием – совершением преступлений, однако с учетом культурой употребления алкогольных напитков в России (многие помнят «сухой закон» в 80-х гг. прошлого века с его «безалкогольными» свадьбами), высоким уровнем поглощаемого алкоголя на душу населения в настоящий

момент, его доступностью - с этим следует бороться путем применения кнута – ужесточения норм Уголовного кодекса Российской Федерации.

Применение же опыта других стран, где опьянение может признаваться смягчающим обстоятельством, либо отягчающим лишь при «недобровольном» опьянении для России неприемлемо, исключительно добавление срока является отрезвляющей нормой в прямом и переносном смысле.

В криминологии опьянение признается одним из важнейших криминогенных факторов, особенно сильно влияющих на уровень бытовой преступности.

Представляется, что следует изменить текст ч.1 ст. 63 Уголовного Кодекса Российской Федерации, а именно добавив в него п. «с»: «совершение преступления в состоянии опьянения, вызванном употреблением алкоголя, наркотических средств, психотропных веществ или иных аналогов, новых потенциально опасных психоактивных веществ либо других одурманивающих веществ».

Соответственно, ч. 1.1 ст. 63 Уголовного Кодекса Российской Федерации следует признать утратившей силу, мы руководствуемся тем, что право, а не обязанность судьи признавать алкогольное опьянение отягчающим обстоятельством не способствует единообразной судебной правоприменительной практике, в одном и том же случае один судья может посчитать состояние опьянения обстоятельством, отягчающим уголовное наказание, а другой судья – нет.

Такой подход является сугубо субъективным, в конце концов никто не знает, как конкретный судья относится к употреблению алкоголя, возможно он это воспринимает крайне отрицательно, что повлечет за собой увеличение срока за преступление, а другой судья, напротив, может относится к опьянению преступника лояльно и не будет учитывать данный факт при назначении уголовного наказания.

То есть налицо неравное положение участников процесса: кто-то из подсудимых получает более мягкое наказание, а кто-то более суровое, с учетом этого, считаем целесообразным признавать опьянение обстоятельством, отягчающим наказание.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Данилов В.В*. История и нормативно-правовое регулирование оборота наркотических средств и наркопреступности в СССР и России в XX веке // Мир науки и образования. 2015. № 3. С. 5.

2. *Усманова Е.Ф.*, Данилов В.В. Правовое регулирование права на доступ к информации // Проблемы права. 2018. № 4 (68). С. 30–34.

3. *Малышкин П. В*. Особенности тактики производства обыска при расследовании преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотических средств или психотропных веществ // Мир науки и образования. 2015. №3. С. 9 18.

4. *Малышкин П.В*. Понятие, сущность и виды преступных инсценировок, их логико-психологическая природа // Следователь. 2008. № 12. С. 17–28.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 343.13

ОБОСНОВАННОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ПРЕСЕЧЕНИЯ

Марина Александровна Жадяева, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.a.zhadyaeva@ruc.su

THE JUSTIFICATION OF THE USE OF PREVENTIVE MEASURES

Marina Aleksandrovna Zhadyaeva, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматривается необходимость обосновывать применяемую меру пресечения; предусмотреть меры ответственности правоохранителей за заведомо незаконное заключение под стражу и продление срока содержания под стражей; расширять применение залога в качестве наиболее гуманной альтернативы другим мерам пресечения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: мера пресечения, обоснованность, заключение под стражу, залог, уголовный процесс, суд.

The article considers the need to justify the applied measure of restraint ; to provide for measures of responsibility of law enforcement officers for knowingly illegal detention and extension of the period of detention; to expand the use of bail as the most humane alternative to other measures of restraint..

K e y w o r d s: preventive measure, justification, detention, bail, criminal proceedings, court.

Особое место среди всех мер уголовно-процессуального принуждения занимают меры пресечения, которые обычно применяются к обвиняемому, чтобы пресечь ему возможность скрыться, иным способом уклониться от дознания, предварительного следствия или суда, воспрепятствовать установлению истины, заниматься преступной деятельностью, а также, чтобы обеспечить исполнение приговора. Для того чтобы применение мер пресечения не привело к злоупотреблениям, к умалению прав и свобод граждан, они могут применяться лишь при наличии соответствующих оснований с соблюдением предусмотренных законом условий [4].

УПК России крайне скупо регламентирует стандарты доказывания оснований избрания мер пресечения. В этой связи законодатель стремится по возможности использовать наиболее строгие меры пресечения, поскольку доказанность оснований даже для их избрания также регламентирована весьма аморфно [3, с. 88]. Меры

© Жадяева М.А., 2020

пресечения, связанные с ограничениями личной свободы человека, по-прежнему остаются широко распространенными (в 2015 году: заключение под стражу применялось в 140 457 случаях (45% от всех возможных случаев), домашний арест в 4676 случаях, залог в 190 случаях; в 2016 году: заключение под стражу – 121 796 (43% от всех возможных случаев), домашний арест – 6056, залог 229; в 2017 году: заключение под стражу – 123 296 (48% от всех возможных случаев), домашний арест – 6442, залог – 135, в 2018 году заключение под стражу – в 98 158 случаях (46,6% от всех возможных случаев), домашний арест – 6329, залог – 118) [6]. На чрезмерные объемы избрания меры пресечения в виде заключения под стражу обращает внимание и Уполномоченный по правам человека в Российской Федерации [5].

Еще в 2017 г. Верховный Суд РФ обозначил свою позицию относительно данной проблемы. В утвержденном 16 февраля 2017 г. Президиумом Верховного Суда РФ обзоре [7] практики рассмотрения судами ходатайств об избрании меры пресечения в виде заключения под стражу и продлении срока содержания под стражей высказаны основные правовые позиции, которые повсеместно должны учитывать суды. Верховный Суд РФ разъяснил, что доводы о том, что обвиняемый скроется, окажет давление на свидетелей или еще каким-то образом сможет воспрепятствовать следствию, не могут основываться только лишь на тяжести обвинения и являться бездоказательным предположением. Необходимость же продлить срок следствия по делу не должна быть единственным основанием увеличения срока содержания под стражей.

В 2019 г. вышел новый обзор [8] судебной практики Верховного Суда РФ, в п. 40 которого говорит о том, что продлевать срок содержания под стражей допустимо, только когда предусмотренные. УПК РФ основания для дальнейшего применения данной меры пресечения имеют достаточные документальные подтверждения. В обзоре приводится конкретный случай из судебной практики. Постановлением Славгородского городского суда Алтайского края от 25 декабря 2017 г. обвиняемому в совершении преступлений, предусмотренных п. «г» ч. 2 ст. 161 и п. «г» ч. 2 ст. 163 УК РФ, продлен срок содержания под стражей до 5 месяцев, т.е. до 28 февраля 2018 г. постановлением Президиума Алтайского краевого суда от 31 июля 2018 г. указанное постановление оставлено без изменения.

Верховный Суд РФ, несмотря на тяжесть вменяемых преступлений, отменил вышеуказанные решения и разъяснил, что даже надлежаще обоснованных обстоятельств не всегда достаточно для продления срока заключения под стражу.

В данном конкретном случае не было учтено наличие на иждивении малолетних детей, не были описаны мотивы, свидетель-

ствующие о невозможности применения более мягкой меры пресечения. Нижестоящие суды также не выяснили, сохранилась ли вероятность совершения обвиняемым действий, перечисленных в ч. 1 ст. 97 УПК РФ, и не подтвердили это надлежащими доказательствами. Высшая инстанция уточнила, что суд не может опираться на данные, которые принимались во внимание при избрании меры пресечения, но обязан каждый раз при продлении срока содержания под стражей выяснять, есть ли в настоящее время достоверные данные о том, что обвиняемый может скрыться от следствия и суда, а также указывать конкретные мотивы в обоснование необходимости продлить задержанному срок заключения [1, с. 8].

В другом случае, суд учел данные о личности обвиняемой, ее семейном положении, наличии у нее малолетнего ребенка и пришел к выводу об удовлетворении ходатайства органа предварительного следствия, при этом формально указал на отсутствие безусловных оснований для избрания более мягкой меры пресечения. Однако, в нарушение требований уголовно-процессуального закона суд первой инстанции свои выводы в этой части не мотивировал, не оценил представленные стороной защиты доказательства, не привел доводов о невозможности избрания А.Л.В. иной более мягкой меры пресечения.

Таким образом, суд первой инстанции пришел к выводу, что А.Л.В. имеет намерение скрыться от правоохранительных органов, обладает неограниченной свободой передвижения, имеет возможность оказать давление на свидетелей, уничтожить предметы и документы, имеющие значение для дела. Между тем, доказательств в обоснование указанного вывода, конкретных фактических обстоятельств, свидетельствующих о реальной возможности А.Л.В. совершить действия, указанные в ст. 97 УПК РФ, суд в постановлении не привел. Суд первой инстанции лишь констатировал в постановлении, что усматривается разумное и обоснованное подозрение в причастности А.Л.В. к совершению преступления. Однако какие-либо доказательства в обоснование данного вывода и ссылки на них обжалуемое постановление не содержит, а исследованные судом материалы, представленные органом предварительного расследования, оценки, соответствующей данной стадии уголовного судопроизводства, не получили [9].

В другом случае, была изменена мера пресечения с заключения под стражу на домашний арест. Так, Г.К.В. органами следствия обвинялся в совершении трех преступлений средней тяжести и одного тяжкого преступления.

Обоснованное обвинение в совершении, в том числе, тяжкого преступления, является необходимым условием для законности заключения лица под стражу, однако не может оставаться един-

ственным основанием продолжительного содержания под стражей.

Убедительных и достаточных оснований полагать, что обвиняемый Г.К.В. скроется от предварительного следствия и суда, может продолжить заниматься преступной деятельностью, воспрепятствовать производству по делу, следователем не было представлено. Наличие непогашенной судимости не может однозначно свидетельствовать о подобных намерениях обвиняемого. Все необходимые следственные действия по делу были произведены, доказательства собраны, то есть основания для сохранения ранее избранной меры пресечения отпали.

Кроме того, следователь в своем постановлении не сослался на особую сложность расследуемого уголовного дела как обязательное условие продления срока содержания обвиняемого под стражей свыше шести месяцев, а указал лишь на исключительность его продления в связи с длительностью лечения потерпевшего. Суд, принимая решение, необоснованно указал это как обстоятельство, подтверждающее особую сложность уголовного дела [10].

Согласно правовой позиции Верховного Суда Российской Федерации, изложенной в постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 19 декабря 2013 года № 41 «О практике применения судами законодательства о мерах пресечения в виде заключения под стражу, домашнего ареста и залога», избрание в качестве меры пресечения заключения под стражу допускается только после проверки судом обоснованности подозрения в причастности лица к совершенному преступлению. Обоснованное подозрение предполагает наличие данных о том, что это лицо причастно к совершенному преступлению (застигнуто при совершении преступления или непосредственно после его совершения; потерпевший или очевидцы указали на данное лицо как на совершившее преступление; на данном лице или его одежде, при нем или в его жилище обнаружены явные следы преступления и т. п.).

При решении вопроса об избрании меры пресечения в виде заключения под стражу в отношении несовершеннолетнего, суд вышестоящей инстанции зачастую обращал внимание на необходимость исследовать условия его проживания и воспитания, взаимоотношения с родителями, а в отношении подозреваемых или обвиняемых женщин исследовать вопрос о наличии у них на иждивении несовершеннолетних детей [2, с. 57].

По каждому конкретному ходатайству необходимо проверять законность и обоснованность требований. Следует согласиться с позицией А. Гришина о необходимости предусмотреть меры ответственности правоохранителей за заведомо незаконное заключение под стражу и продление срока содержания под стражей в результате необоснованного затягивания расследования уголовного дела.

На данный момент такая ответственность не предусмотрена, и гражданину, права и свободы которого нарушаются следствием, предлагается обжаловать действия дознавателя или следователя в прокуратуру в общем порядке, предусмотренном ст. 124, 125 УПК РФ. В случае если действия или бездействие ответственного сотрудника признаются незаконными или необоснованными, он обязан устранить допущенное нарушение, но не более (п. 5.1 ст. 125 УПК РФ).

Уголовная ответственность представителей следственных органов наступает только при наличии умысла по ст.: 285 УК РФ «Злоупотребление должностными полномочиями», 286 УК РФ «Превышение должностных полномочий», 290 УК РФ «Получение взятки», 292 УК РФ «Служебный подлог», 293 УК РФ «Халатность». Специальные статьи, предусматривающие ответственность следователей за незаконное заключение под стражу, позволили бы решить проблему формального механистического подхода к избранию строгих мер пресечения в отношении предпринимателей [1, с. 9].

Безусловно необходимо расширять применение залога в качестве наиболее гуманной альтернативы заключению под стражу. Исходя из конституционного приоритета прав и свобод человека и гражданина, согласно ст. 9 Международного пакта о гражданских и политических правах, ст. 5 Конвенции о защите прав человека и основных свобод подозреваемому, обвиняемому должно гарантироваться право на применение в отношении него меры пресечения, не связанной с изоляцией от общества. В отношении предпринимателей следует максимально расширить применение залога (ст. 106 УПК РФ), а также законодательно установить, какие условия обязательны для избрания данной меры пресечения. Несмотря на гуманность и потенциальные эконо-мические преимущества для государства, залог применяется крайне редко. В общем количестве ежегодно избираемых мер пресечения доля залога составляет 0,01–0,03%, это не более 300 прецедентов в год [1, с. 9]. Безусловным преимуществом залога является возможность сочетать данную меру пресечения с одним или несколькими запретами совершения действий, перечисленных в ч. 6 ст. 105.1 УПК РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гришин А.* Формальный подход судей // Адвокатская газета. 2019. № 22. С. 8–9.

2. *Жадяева М.А.* Проверка законности, обоснованности и справедливости судебного решения о заключении под стражу // В сборнике: 20 лет Конституции РФ: юридическая наука и практика в современной России. М-лы Всероссийской научно-практической конференции. Саранск, 2013. С. 54–57.

3. *Сухова И.И.* Основания и мотивы избрания меры пресечения в виде заключения под стражу // Уголовное судопроизводство: проблемы теории и практики. 2020. № 1. С. 87–90.

4. Уголовный процесс : учебник для студ. юрид. вузов и фак-тов / под ред. К.Ф. Гуценко. 3-е изд. М. Зерцало, 2002. 284 с.

5. Доклад о деятельности Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2018 год. URL : http://www.consultant.ru/ (дата обращения: 21.03.2020).

6. Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации // URL : http://www.cdep.ru/index.php?id=5 (дата обращения: 23.03.2020).

7. URL : https://legalacts.ru/sud/obzor-praktiki-rassmotreniia-sudami-khodataistv-ob-izbranii-mery-presecheniia-v-vide-zakliucheniia-pod-strazhu-i-o-prodlenii-sroka (19.03.2020).

8. URL : http://www.vsrf.ru/documents/practice/27769 / (дата обращения: 21.03.2020).

9. Постановление Верховного Суда Республики Мордовия № 22-к-2053 от 11.10.2019 : Обзор судебной практики Верховного Суда Республики Мордовия по уголовным делам за 2 полугодие 2019 года (утв. 17.02.2020) // URL : http://vs.mor.sudrf.ru/modules.php?name=docum_sud&id=673 (дата обращения: 24.03.2020).

10. Постановление Верховного Суда Республики Мордовия № 22-к-640 от 27.03.2019 г. : Обзор судебной практики по уголовным делам Верховного Суда Республики Мордовия за I полугодие 2019 года (утв. 18.07.2019). // URL: http://vs.mor.sudrf.ru/modules.php?name=docum_sud&id=646 (дата обращения: 25.03.2020).

УДК 316.61

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ЛИЧНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА» И «ЛИЧНОСТЬ ПРЕСТУПНИКА»

Марина Александровна Жадяева, доцент
Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Наталья Владимировна Антонова, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.a.zhadyaeva@ruc.su, tokareva-1@mail.ru

RELATIONSHIP OF CONCEPTS HUMAN PERSONALITY AND CRIMINAL PERSONALITY

Marina Alexandrovna Zhadyaeva, Associate Professor
Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Natalya Vladimirovna Antonova, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность изучения исследуемой проблемы исходит из соотношения и смежности категорий личность человека и личность преступника. Сравнительный

© Жадяева М.А.,Токарева Н.Г., Антонова Н.В., 2020

анализ позволяет изучить специфику ценностно-нормативной системы данных категорий и отграничить их.
К л ю ч е в ы е с л о в а: личность, личность преступника, правовые ценности.

The relevance of the study of the investigated problem proceeds from the correlation and adjacency of the categories of the person's personality and the identity of the offender. A comparative analysis allows us to study the specifics of the value-regulatory system of these categories and delimit them.
K e y w o r d s: personality, identity of the offender, legal values.

В современной науке нет односложного и точного определения понятия «личность». Если говорить о самом распространенном определении, то можно сказать, что под личностью понимается человек, который обладает особым, специфическим набором психологических свойств, на котором основаны все его поступки, которые важны для общества, то есть, иными словами, это те особенности, которые отличают его от других людей. Если разобраться в том, почему у разных людей при одинаковых условиях существенно различается конечный результат, то можно говорить о человеческих особенностях. В целом, это относительно стабильная совокупность индивидуальных качеств, определяющая типичные формы поведения. Несомненно, что человеческие особенности у людей существенно разнятся. Выделяют отдельную категорию – «личность преступника», так как это понятие разнится с определением личности человека, законопослушного гражданина.

Ученые активно занимаются изучением личности преступника последние два десятилетия, и за это время они смогли определить, что личность преступника и ее качества свидетельствуют о наличии у нее определенных специфических черт в структуре личности, которые отсутствуют у обычного человека.

Отдельно можно выделить научные труды А. Р. Ратинова, который исследовал ценностно-нормативную систему черт личности преступника и выявил существенные различия между личностью преступника и личностью обычного человека в вопросах правосознания, в отношении к различным правовым институтам общества и государственной власти.

Так, максимальная солидарность с уголовным законодательством, практикой его применения и соблюдения норм более ярко выражена у законопослушных граждан, а в меньшей, малозначительной степени – у преступников. Следует отметить, что правовая осведомленность у них относительно равная, а отчасти знание статей имеет и обратную зависимость.

Степень усвоения правовых ценностей у обычных граждан намного ярче выражена, чем у преступников. Это связано с тем, что практически единственным критерием, сдерживающих их от совершения преступления, является боязнь наступления послед-

ствий за совершенное деяние, в то время как законопослушные люди соглашаются с установленными нормами и правилами их соблюдения, а также придерживаются внутренних моральных принципов и правил. Также у личности преступника и личности человека выявлено существенное различие в отношении к государственной власти и сотрудникам правоохранительных органов, их деятельности. Чаще всего преступники пренебрежительно относятся к правовой системе государства, а карательную практику считают чрезмерно суровой, особенно по отдельным видам преступлений, например таких, как убийство или кража, а также по тем преступлениям, за которые осуждены они сами. Преступники относятся к органам правосудия настороженно, боязливо и недоверчиво, что несвойственно для личности законопослушного гражданина. Наиболее скептически к правоохранительным органам относятся корыстные преступники, наиболее отрицательно и враждебно – корыстно-насильственные [1,2,3].

Тем не менее, изучать специфику ценностно-нормативной системы личности преступника все же недостаточно для раскрытия его внутренней, психологической сущности, а соответственно – выявления причин деликвентного поведения. Значительным вкладом в развитие криминальной психологии является предпринятая под руководством Ю. М. Антоняна попытка исследования психологических особенностей (черт) преступников и их отдельных категорий. Он смог изучить отдельную группу лиц, которая совершила общеуголовные преступления – убийства, изнасилования, кражи, нанесение тяжкого вреда здоровью. Контрольную группу составляли законопослушные граждане. Отобранные группы изучались с помощью методики многостороннего исследования личности. Указанная методика проводится с помощью адаптированного варианта личностного опросника.

Данное исследование смогло выявить, что личность преступника статистически отличается от обычной личности значимыми психологическими особенностями. Эти особенности предопределяют действия преступников и обуславливают их антиобщественное преступное поведение.

Результаты проведенного им исследования позволяют описать психологический портрет личности преступника и выявить характерные черты их личности, которые не свойственны для личности законопослушного гражданина.

Самым важным, что отличает преступника от обычного человека, является плохая социальная приспособленность, неудовлетворенность своим положением в обществе и внутренние комплексы. Личность преступника обладает такими чертами, как резкость, которая обычно находит свое отражение в неспособности полноцен-

но контролировать свои действия, импульсивности, инфантилизме и необдуманных действиях.

Также, исходя из вышеупомянутого исследования Ю. М. Антоняна, можно заметить, что на личность преступника почти не оказывают влияния нравственно-правовые нормы. Такие люди не понимают, как взаимодействовать с обществом, не понимают требования, предъявляемые к ним, либо же понимают, но не хотят их выполнять. Поскольку у преступников полностью или частично деформирован нормативный контроль, они оценивают многие социальные ситуации не с позиции правовых и моральных требований, а исходят из собственных желаний, мыслей и эмоций. Обобщая вышесказанное, можно отметить, что личность преступника может характеризоваться нарушением социальной адаптации.

Также преступникам свойственны многочисленные отклонения в сфере контактов с обществом: они не умеют выслушивать чужую точку зрения, смотреть на свои действия со стороны и находить общий язык с окружающими. Данный фактор снижает коммуникативную способность, а также способность к самореализации и формирует такие черты, как замкнутость, подавленность, агрессивность и подозрительность. Из-за этого действия окружающих рассматриваются преступником как враждебные, опасные и угрожающие личности.

Рассмотренные психологические черты не затрагивают личность законопослушного гражданина, но и не в полной мере присущи различным категориям преступников. Наиболее специфичен отдельный подвид личности преступника – расхититель. В отличие от других преступников расхитители являются более адаптированными к обществу, то есть больше приспособлены к различным социальным ситуациям и изменениям в обществе, как позитивным, так и негативным. Они лучше могут ориентироваться в обществе, более сдержаны и лучше разбираются в нормах и требованиях социума. Также этот подвид личности преступника является более общительным, а следовательно, не имеют трудностей в установлении контактов с людьми. Они отличаются некоторыми статусными потребностями – желанием лидерства, признания. У них прослеживается более низкая психическая напряженность.

Корыстно-насильственные преступники образуют однородную группу с выраженными психологическими чертами. Им свойственны импульсивность поведения, пренебрежение к социальным нормам, агрессивность. Они отличаются наиболее низким интеллектуальным и волевым контролем. Для них характерна повышенная враждебность к окружению, а их деликвентное поведение выступает как норма. Инфантильные черты, проявляющиеся в тенденции к непосредственному удовлетворению возникающих жела-

ний и потребностей, сочетаются с нарушением общей нормативной регуляции поведения, неуправляемостью и внезапностью поступков. Они отличаются также значительной отчужденностью от социальной среды, в связи с чем у них снижается возможность адекватной оценки ситуации, общей ригидностью и стойкостью аффекта.

Воры очень схожи с корыстно-насильственными преступниками, но стоит сказать, что их психологические особенности имеют менее яркую степень выраженности. Они являются более социально адаптированными, имеют более гибкое поведение и отличаются сравнительно низким уровнем тревоги.

Отдельно можно выделить и такой подвид личности преступника, как убийцы. Чаще всего они являются людьми с социальной тревожностью и крайне высоким уровнем социальной возбудимости. Убийцы крайне неустойчивы в своих отношениях и связях с социумом, склонны к конфликтам.

Среда ощущается убийцами как враждебная. В связи с этим у них затруднена правильная оценка ситуации, и эта оценка легко меняется под влиянием аффекта. Повышенная восприимчивость к элементам межличностного взаимодействия приводит к тому, что индивид легко раздражается при любых социальных контактах, ощущаемых как угроза для него» [4,5,6].

Обобщая все подтипы личности преступников, можно выделить некоторые схожести в их поведении – они все в разных степенях подвержены социальной деформации, обладают признаками, которые не характеризуют обычную личность человека. У них явно прослеживается непонимание социальных отношений, какие-либо конфликты с обществом, замкнутость и раздражительность [7].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы. Среди умышленных преступников имеется высокое количество лиц, которые обладают однородными чертами, свойственными личности преступника – импульсивность, отчужденность, агрессивность.

Психологические особенности умышленных преступников можно рассматривать как предрасположенность к совершению преступления, то есть как свойства личности, понижающие криминогенный порог.

Изучение и учет особенностей личности позволяет установить отличия преступников от не преступников, выявить факторы, влияющие на совершение преступлений.

Рассматривая социально-психологические особенности личности с делинквентным поведением, необходимо, прежде всего, четко вычленить и определить сущность самой личности.

Поскольку причины преступного поведения позволяют выявить

личность преступника и отличить ее от личности человека и законопослушного гражданина, то нужно изучать данную личность, выявлять какие-либо социальные черты и процессы которые сформировали данную преступную личность.

Личность человека не содержит в себе черт, которые свойственны преступной личности. Законопослушные граждане легко идут на контакт с обществом, следуют морально-правовым нормам и принципам, активно контактируют с различными социальными институтами.

Своеобразным «отправным началом» проблемы преступного поведения является личность. Именно через нее осуществляется взаимодействие с социумом. Личность преступника отличается от личности человека тем, что говоря о преступнике, мы имеем в виду «социальное лицо» человека, который совершил преступление. Иными словами, личность преступника – совокупность психологических особенностей и свойств, которая характерна для лиц, совершающих деликвентные поступки. При этом важен целостный анализ личности с окружающей средой, поскольку именно взаимодействие преступной личности и социальной среды рождает преступление.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Антонян Ю. М*. Причины преступного поведения. М.: Акад. МВД РФ, 1992. 207 с.

2. *Токарева Н.Г.* Аномалии личности в аспекте психической нормы и патологии // Психология и практика. Материалы межрегион. науч.-практ. конф. 1999.С.49–54.

3. *Токарева Н.Г.* Методика изучения особенностей медико-социальной работы с населением // Интеграция образования. 2001. № 3. С.92–94.

4.*Токарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018. 156с. (2-изд., переработанное и дополненное).

5. *Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право. Общая часть. Саранск:Принт-Издат, 2018. 176с.

6. *Антонян Ю. М*. Преступный человек и личность преступника // Российский криминологический взгляд. 2008. № 3. С. 140–150.

7. *Маклецов А. В.* Личность преступника в современном уголовном праве // Российский криминологический взгляд. 2009. № 3. С. 84–97.

УДК 343.352.3

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Марина Александровна Жадяева, доцент
Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Дарья Олеговна Кочетовская, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.a.zhadyaeva@ruc.su, tokareva-1@mail.ru

LEGISLATIVE REGULATION OF ANTI-CORRUPTION

Marina Alexandrovna Zhadyaeva, Associate Professor
Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Daria Olegovna Kochetovskaya, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются методологические, организационные и практические аспекты правового воздействия на коррупцию в период становления и развития национального государства. Новизна темы исследования заключается в разработке проблемы, связанной с раскрытием причин и условий возникновения коррупции как социально негативного явления на определенных этапах государственно-правового развития; определении ключевых направлений правовой политики в сфере противодействия коррупции, обусловленных социально-экономическими и политическими преобразованиями.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коррупция, законодательное регулирование, правовая политика.

The article deals with methodological, organizational and practical aspects of the legal impact on corruption during the formation and development of the national state. The novelty of the research topic is to develop a problem related to the disclosure of the causes and conditions of corruption as a socially negative phenomenon at certain stages of state and legal development; to determine the key areas of legal policy in the field of combating corruption, due to socio-economic and political transformations.

K e y w o r d s: corruption, legislative regulation, legal policy.

Коррупция как социально-негативное явление появляется в период становления механизма государства, сопряженного с образованием государственного аппарата и наделением лиц, состоявших на государственной службе, публично-властными полномочиями. По мере территориальной организации государственной власти, повлекшей введение иерархической структуры государственного аппарата, реализующего от имени государства в системе государственного управления публичные функции на уровне местного,

© Жадяева М.А.,Токарева Н.Г., Кочетовская Д.О., 2020

центрального и высшего звена, зарождаются причины и условия, способствующие развитию коррупции. При этом обусловленность коррупции в системе органов государственной власти в древнерусский период отечественной государственности предопределяется совокупностью как социально-экономических, так и политико-правовых факторов.

Проблема коррупции является наиболее важной в экономической, социальной и политической жизни общества. Каждый из нас возможно уже сталкивался со взяточничеством, ведь коррупция все чаще стала распространяться на все сферы современного российского общества – от государственной службы и правоохранительных органов до образования, жилищно-коммунальной сферы, здравоохранения. Уровень и масштаб существующей коррупции в Российской Федерации замедляет ее экономическое развитие, снижается заинтересованность других стран в сотрудничестве с Россией, а также ухудшается инвестиционный климат.

Коррупция является серьезным препятствием для развития нашего государства. Международные данные свидетельствуют о том, что коррупция в России остается достаточно высокой. Коррумпированность структур власти и лиц, занимающих высокие должности, мешает организации и функционированию демократических институтов государства. Все это ведет к недоверию власти со стороны населения.

В послании Федеральному собранию Президент Российской Федерации также обращается к проблеме коррупции: «Цифровизация всей системы государственного управления, повышение её прозрачности – это и мощный фактор противодействия коррупции». По мнению В.В. Путина, лица, работающие в госаппарате, являются честными, порядочными, заинтересованными в росте своей эффективности, а также нацеленные на получение конкретного результата.

Также, Владимир Путин, определяя приоритеты до утверждения Национального плана противодействия коррупции на 2019–2020 годы, отметил: «коррупционные преступления подрывают государственные устои России. И борьба с ними крайне важна – это не только профессиональный вызов, но и политический.»

Обновлен трехлетний период плановой антикоррупционной работы, ряд направлений, обозначенных в Национальном плане противодействия коррупции на 2018-2020 годы и требующих:

1) совершенствование системы запретов, ограничений и требований, создаваемых в целях противодействия коррупции;

2) совершенствование мер по борьбе с коррупцией в предпринимательском секторе и защите субъектов предпринимательства от злоупотреблений со стороны должностных лиц;

3) актуализация и систематизация законодательной базы по противодействию коррупции, устранение противоречий и пробелов в антикоррупционной правовой базе [1].

Изучение статистических данных, предоставленных Генеральной прокуратурой Российской Федерации, показывает, что наиболее коррумпированными федеральными округами являются Приволжский ФО 23,4% (7 136 преступлений) и Центральный ФО 19,5% (5 946 преступлений). За 2018 год было выявлено 30 495 преступлений коррупционной направленности, удельный вес которых в массе всех выявленных преступлений составляет всего лишь 1,5 % [2].

В целом проводимая в Российской Федерации антикоррупционная политика в ее целевых установках направлена на «радикальное изменение общественного сознания в восприятии коррупции, повышение правовой культуры, обеспечение прозрачности процедур предоставления государственных, муниципальных услуг, услуг саморегулируемых организаций» и регулируется специальными федеральными законами, указами президента, постановлениями правительства, ведомственными и международными правовыми актами. Учитывался также международный юридический опыт [3,4].

На данный момент в Российской Федерации принято 40 нормативно-правовых актов в сфере противодействия коррупции, из них 10 Федеральных законов, 23 Указа Президента Российской Федерации, 7 Постановлений Правительства Российской Федерации. Каждый нормативно-правовой акт посвящен установлению законодательных основ и правовых механизмов борьбы с коррупцией. Несмотря на большое количество нормативно-правовых актов, коррупция в стране останется на высоком уровне. Прежде всего это связано с существующими пробелами в законодательной базе, а также с отсутствием взаимосвязи между законодательными актами.

Конвенция ООН от 31 октября 2003 года направленная против коррупции, действует как международно-правовой документ, который лежит в основе практики регулирования в России. Российская Федерация подписала данный нормативно-правовой акт 9 декабря 2003 году и ратифицировала его 8 марта 2006 года (№ 40-ФЗ «О ратификации Конвенции Организации Объединенных наций против коррупции»).

Соглашение устанавливает широкий спектр мер, правил и стандартов, которые могут быть применены всеми государствами для усиления их правовых и нормативных положений против коррупции, призывает к превентивным мерам и криминализации более распространенных форм коррупции, как государственных, так и

частных Сектор и устанавливает новые стандарты, требование, согласно которому государства-члены должны возвращать связанные с коррупцией средства в страну, из которой они были похищены.

В настоящее время ясно, что в России создана эффективная правовая база для борьбы с коррупцией – Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2015 №273-ФЗ (ред. от 30.10.2018 г.) и Указ Президента Российской Федерации от 29 июня 2018 г. №378 «О национальном плане противодействия коррупции на 2018-2020 годы».

Статья 3 Федерального закона «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ, в качестве общего концептуального документа указывается, что антикоррупционная политика в Российской Федерации основана на 7 принципах: обеспечение, признание и защита основных прав и свобод человека и гражданина; определение приоритетных антикоррупционных мер; сотрудничество государства с институтами гражданского общества, международными организациями и частными лицами; верховенство закона; неизбежность ответственности за коррупционные правонарушения; раскрытие и гласность деятельности органов государственной власти и местного самоуправления; комплексное использование социально-экономических, организационных, политических, оборонительных, специальных, правовых и других мер.

Для российского общества особую актуальность приобрели проблемы коррупции, достигшие масштабов социальной катастрофы, затрагивающей экономическую, юридическую, медицинскую и другие сферы [5,6].

Уголовный кодекс Российской Федерации (УК РФ) также определяет ответственность и наказание за коррупционные правонарушения. Он предусматривает четыре вида правонарушений: посредничество во взяточничестве (ст. 291, п. 1 УК РФ); дача взятки (ст. 291 УК РФ); мелкое взяточничество (ст. 291, п. 2 УК РФ); получение взятки (ст. 290 УК РФ).

Противодействие коррупции в системе государственной службы является основой антикоррупционного механизма в целом и служит реализации принципа открытости и прозрачности в деятельности государственных органов. Основной комплекс превентивных мер по борьбе с коррупцией на государственной службе может включать:

– повышение требований к государственным и муниципальным служащим. Например, предоставление информации о доходах, расходах, имуществе и обязательствах имущественного характера (Ст. 8 ФЗ «О противодействии коррупции»);

– соотношение действий государственных и муниципальных

служащих с установленными в службе правилами поведения. Не соблюдение их может привести к дисциплинарной (Ст. 59.1, 59.2, 59.3 ФЗ «О государственной гражданской службе от 27.07.2004 №79-ФЗ» и Ст. 27 ФЗ «О муниципальной службе в РФ» от 02.03.2007 №25-ФЗ), административной (Ст. 7.27, 7.29 – 7.32, 13.11, 13.14, 15.21, 19.28, 19.29 КоАП РФ) или гражданско-правовой (Ст. 1064, 1068 ГК РФ) ответственности;

– введение уголовной ответственности за превышение должностных полномочий лицами, выполняющими управленческие функции в негосударственных организациях. Они соответствуют тем, которые применяются к гражданским служащим (ст. 201, ст. 285 УК РФ);

– введение административной ответственности юридических лиц за дачу взятки от имени или в интересах юридического лица (статья 19.28 КоАП РФ).

Президент Российской Федерации играет важную роль в борьбе с коррупцией. На федеральном уровне он занимает лидирующие позиции в борьбе с коррупцией. В его полномочия входит принятие законов, определяющих определенные меры по предотвращению коррупции. Основные направления общественного порядка в этой области также определены. Президент Российской Федерации принял следующие антикоррупционные законы и положения: Указ Президента Российской Федерации (далее Указ Президента) «О загранкомандировках должностных лиц центральных федеральных органов исполнительной власти» от 2 июля 1993 года № 1390; Указ Президента «О мерах по противодействию коррупции» от 19 мая 2008 года № 815 и другие.

В российской Федерации воздействие на коррупцию со стороны государства осуществляется механизмом, состоящим их трех взаимосвязанных элементов:

а).профилактика коррупции в стране;

б).применение уголовной ответственности к лицам, совершившим коррупционные преступления;

в).предотвращение последствий, наступивших после совершения преступления коррупционной направленности [7].

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что большое количество правовых актов, направленных на противодействие коррупции, было принято и одобрено государством, а именно законодательным органом. Однако из-за стремительного развития технологий в мире существуют пробелы в законодательстве, которые не так просто устранить. На наш взгляд, полностью избавить наш мир от коррупции в настоящий момент невозможно, поэтому главной целью государства сейчас должна стать минимизация коррупции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пушкарева И.А.*, Одинцова Л.Н. Правовая культура и опыт противодействия коррупции в мировом сообществе // Правовая культура. 2019. № 3 (38). С. 76–84.
2. *Бастрыкин А.И.* Деятельность следственного комитета российской федерации по противодействию коррупции в сфере интеллектуальной собственности // Расследование преступлений: проблемы и пути их решения. 2019. № 2 (24).С. 9–16.
3. *Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право. Общая часть. Саранск:Принт-Издат, 2018. 176с.
4. *Токарева Н.Г.*, Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.120–126.
5. *Токарева Н.Г.*, Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ.конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.113–120.
6. Т*окарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018. 156с. (2-изд., переработанное и дополненное).
7. Правовые акты из электронного ресурса // http://www.consultant.ru/ (Дата обращения:15.02.2020 г.).

УДК 343.352.3

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРАВОВОЙ РОЛИ И ПОЛОЖЕНИЯ ОБЩЕСТВА В ОБЛАСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Марина Александровна Жадяева, доцент
Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Анастасия Юрьевна Кузоваткина, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.a.zhadyaeva@ruc.su, tokareva-1@mail.ru

DEFINITION OF THE LEGAL ROLE AND SITUATION OF THE COMPANY IN THE FIELD OF IMPLEMENTATION AND FORMATION OF THE STATE POLICY AINST CORRUPTION

Marina Alexandrovna Zhadyaeva, Associate Professor
Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Anastasia Yurievna Kuzovatkina, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматривается роль гражданского общества в противодействии коррупции. Акцент делается на необходимости взаимодействия институтов

© Жадяева М.А.,Токарева Н.Г., Кузоваткина А.Ю., 2020

гражданского общества и органов государственной власти при реализации антикоррупционной политики. Подчеркивается взаимосвязь уровня коррумпированности властных структур и уровня развития гражданского общества.
К л ю ч е в ы е с л о в а: коррупция, гражданское общество, противодействие коррупции, антикоррупционная политика.

This article discusses the role of civil society in the fight against corruption. The emphasis is on the need for interaction between civil society institutions and public authorities in the implementation of anti-corruption policies. The interconnection between the level of corruption of power structures and the level of development of civil society is emphasized.
K e y w o r d s: corruption, civil society, anti-corruption, anti-corruption policy.

Анализ развития законодательства подтверждает правильность тезиса, что противодействие коррупции постепенно приобретает системный характер, свойственный долгосрочным государственным задачам. Антикоррупционная стратегия современного правотворчества и правоприменения направлена не только на неотвратимость наказания за коррупционные действия, но и на последовательную ликвидацию условий их возникновения. Необходимое условие действенности борьбы с коррупцией — активное гражданское участие, эффективный общественный контроль. Эти выводы требуют исследования роли и места социального контроля в противостоянии коррупции. В настоящее время сформировался устойчивый общественный запрос на использование потенциала институтов гражданского общества в решении проблемы преодоления коррупции.

На сегодняшний день проблема коррупции представляет собой серьезную угрозу национальной безопасности государства, поскольку она провоцирует сращивание части чиновников государственных органов с организованной преступностью, что обеспечивает возможность проникновения криминальных структур во власть, а, значит, дает им возможность влиять на определенные социальные, экономические или же политические процессы. Из этого следует, что понятие «коррупция» носит не столько формально-правовой характер, сколько социально-политический. Негативное воздействие коррупции распространяется на формирование политической элиты, избирательный процесс, деятельность органов власти и институтов гражданского общества.

Что же такое коррупция? В соответствии с законом РФ от 25.12.2008 №273-ФЗ «О противодействии коррупции», коррупция – злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера,

иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица [1].

Такое социальное явление, как коррупция, может воплощаться в разных формах, таких, как: совершение преступлений коррупционной направленности, совершение административных правонарушений, совершение дисциплинарных правонарушений, а также совершение запрещенных законом гражданско-правовых сделок. Наибольшую степень общественной опасности имеют уголовно-наказуемые коррупционные деяния. К ним относятся: злоупотребление должностными полномочиями, превышение должностных полномочий, дача и получение взятки, злоупотребление полномочиями и др.

Коррупция является одним из основных факторов, препятствующих повышению качества жизни населения, борьбе с организованной преступностью и криминализации населения, становлению правового государства, развитию экономики в целом. Большая часть социальных проблем государства должна решаться не только силами самого государства, представляемого органами власти, но и институтами гражданского общества. Гражданское общество мы будем рассматривать как тип социального устройства, основным выражением которого является множество самоорганизующихся вне государственного вмешательства ассоциаций, корпораций, социальных движений и отдельных инициатив; социальная активность членов таких организаций характеризуется соотнесением частных интересов с общим благом, общепризнанными ценностями и моралью и установленными правовыми нормами.

В современной России существует установка, что органы власти представляют собой некую противодействующую силу гражданскому обществу. То есть, государственный аппарат как бы противопоставляется гражданскому обществу, поскольку именно на него накладываются обязанности по охране прав и свобод человека и гражданина, именно на нем лежит ответственность за все принимаемые решения. Гражданское общество же рассматривается просто как электорат, необходимый для того, чтобы выбрать очередного «ответственного». На самом деле, в таком случае деятельность государства реже будет носить общественно-полезный характер, так как под его контролем и так будут находиться все стороны жизни общества и, следовательно, государство будет меньше прислушиваться к мнению народных масс, что, в конечном итоге приведет к верховенству интересов индивидов, находящихся во власти, над интересами общества и государства.

В соответствии с п. 2 ст. 7 закона РФ от 25.12.2008 №273-ФЗ «О

противодействии коррупции» налаживание взаимодействия гражданского общества и органов государственной власти РФ является одним из основных направлений деятельности по повышению эффективности противодействия коррупции. То есть необходимость такого взаимодействия для достижения такой общественно-важной цели, как искоренение коррупции, закреплена нормативно-правовым актом Российской Федерации.

Одним из важнейших институтов гражданского общества является институт неподконтрольных государству (т.н. независимых) СМИ. Перед независимыми СМИ не ставится конкретных государственных целей и задач, только общественные. Отсутствие внешнего влияния на редакционную политику СМИ означает, что оно может максимально полно и объективно освещать происходящие в стране события. Такого рода СМИ обладают тем ресурсом, способным обратить внимание как граждан, так и представителей власти на общественно-важные социальные явления и процессы, то есть является, своего рода, посредником между обществом и государством.

У ряда СМИ, основным направлением деятельности которых является проведение журналистских расследований, проблема коррупции является приоритетной. Журналистам, использующим только разрешенные методы сбора информации (различные базы данных, государственные реестры и т. д.), удается обнаружить у разного рода чиновников движимое и недвижимое имущество, возможно полученное незаконным путем. Сообщение в СМИ о нарушениях законодательства является поводом для начала в отношении уличенных лиц прокурорской проверки. Именно в этом и проявляется сущность взаимодействия органов правопорядка и СМИ [2].

Несмотря на то что механизм взаимодействия СМИ и государства закреплен юридически, в России данный институт достаточно слаб. На это есть две причины: недружелюбная политика государства по усилению контроля над СМИ, проявляющаяся в принятии нормативно-правовых актов, усложняющих работу независимых СМИ; пренебрежение органов государственной власти, проявляющаяся в том, что проверки по факту освещенных в СМИ коррупционных преступлениях проводятся очень редко, несмотря на регулярность появления новых материалов, посвященных данной теме.

Также, достаточно большую роль в реализации антикоррупционной политики государства играют некоммерческие организации, целью создания которых является предупреждение коррупционных нарушений, а именно – проведение антикоррупционных экспертиз законопроектов. Сущность антикоррупционной экспертизы

заключается в выявлении и устранении в нормативно-правовых актах и проектах нормативно-правовых актов коррупциогенных факторов, т.е. факторов, которые могут создать условия для возникновения коррупционных отношений.

Проведенный сформированной при Государственной Думе подгруппой по проведению мониторинга деятельности некоммерческих организаций, специализирующихся в сфере противодействия коррупции, в 2018 году анализ показал, что деятельность «антикоррупционных» некоммерческих организаций является плодотворной и приносит результат. В связи с этим сформированная подгруппа работает над созданием для «антикоррупционных» НКО условий повышенной доступности государственной финансовой поддержки. Несмотря на то, что такой инструмент, как независимая антикоррупционная экспертиза является достаточно действенным, экспертизы, проводимые общественными организациями, носят лишь рекомендательный характер, а значит не могут в полной мере считаться механизмом реализации гражданским обществом антикоррупционной политики, так как финальное слово все-равно остается за органами государственной власти. При этом, в Российской Федерации существует практика ограничения отдельных организаций в осуществлении антикоррупционной деятельности. Так, например, проведением антикоррупционных экспертиз не могут заниматься организации, получившие статус иностранных агентов [3,4,5].

Приведенные выше примеры наглядно показывают несовершенство взаимодействия гражданского общества и органов власти именно с точки зрения нежелания государственного аппарата взаимодействовать. Также, существуют такие ситуации, когда государство, наоборот, пытается наладить данное взаимодействие и в этих целях создает и поддерживает различные неправительственные организации или общественные объединения, которые способствовали бы предупреждению и выявлению коррупционных отношений.

Когда общественные объединения получают полномочия и финансовую поддержку, они, из «антикоррупционных» могут перейти в статус «коррупционных», так как имеющиеся у них ресурсы могут быть использованы для решения не общественноважных задач, а каких-нибудь личных насущных проблем отдельных индивидов. То есть, поддерживая организации, формально занимающиеся борьбой с коррупцией, государство лишь преумножает коррупцию [6,7].

К сожалению, взаимодействие общественности и органов государственной власти в борьбе с коррупцией представляет собой своего рода сизифов труд. Институты гражданского общества и

органов государственной власти могут стать полноправными партнерами только в том случае, если все участники этих отношений будут играть по правилам – идейно прилагать все возможные усилия для достижения общей цели – искоренения коррупции, поскольку проблема коррупции возникает, в первую очередь, из человеческой ментальности – неуважения к обществу и к закону. Совершенствование законодательства должно идти по пути минимизации возможностей проявления коррупции, включать в себя комплекс мер, направленных не только на решение проблемы несовершенства законодательства как фактора, способствующего расцвету коррупции и отсутствию контроля деятельности органов власти, ущербности кадровой политики, а также на уменьшение масштабов государственного администрирования, но и на снижение общественной незрелости и деформированности правового и нравственного сознания гражданского общества, формирование нетерпимости к коррупционному поведению, выработку устойчивого антикоррупционного стандарта поведения в обществе, повышение правового сознания граждан и правовой культуры общества в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 26.07.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 04.11.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3.Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов: Федеральный закон от 17 июля 2009 г. № 172-ФЗ (ред. от 11.10.2018). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4.*Токарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018. 156с. (2-изд., переработанное и дополненное).

5.*Токарева Н.Г.*, Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С. 120–126.

6. *Токарева Н.Г.*, Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.113–120.

7.*Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право.Общая часть.Саранск:Принт-Издат,2018. 176 с.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 343.352.-3:61

АНТИКОРРУПЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ

Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Ольга Александровна Баляйкина, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tokareva-1@mail.ru, olyabalyaikina1997@gmail.com

TYPES OF CORRUPTION IN HEALTH CARE

Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Olga Aleksandrovna Balyaikina, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье ставится задача рассмотреть антикоррупционные мероприятия в области медицины. На сегодняшний день коррупция в области медицины является одной из самых актуальных проблем. Проанализированы особенности коррупции в области медицины, особое внимание обращается на формы проявлений коррупционных действий. Коррупция в области медицины имеет разные варианты проявлений в связи с этим большое значение имеет противодействие коррупции в области медицины. На основе проведенного исследования автором предлагается выделить антикоррупционные мероприятия в области медицины, которые необходимы для того, чтоб устранить или минимизировать коррупционные риски.

Ключевые слова: медицинская услуга, коррупция, коррупционные риски, антикоррупционные мероприятия.

The article sets the task to consider anti-corruption measures in the field of medicine. Today, corruption in the field of medicine is one of the most pressing problems. The author analyzes the features of corruption in the field of medicine. Particular attention is paid to the forms of manifestations of corruption. Corruption in the field of medicine has various manifestations. In this regard, the fight against corruption in the field of medicine is of great importance. Based on the study, the author proposes to highlight anti-corruption measures in the field of medicine, which are necessary in order to eliminate or minimize corruption risks.

Keywords: medical service, corruption, corruption risks, anti-corruption measures.

Проблемы борьбы с коррупцией актуальны для всех сфер управления, в том числе и управления системой здравоохранения. С сожалением приходится признать наличие коррупции в сфере оказания медицинской помощи и медицинских услуг. Она наносит серьезный вред репутации всей сферы здравоохранения. Именно этим обуславливается актуальность решения данной проблемы, которая стоит перед обществом и государством [1].

© Токарева Н.Г., Баляйкина О.А., 2020

Серьезная озабоченность данной проблемой в российском здравоохранении отмечалась Общественной палатой РФ, и неправительственной международной организацией по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции во всем мире. Достаточно часто вопросы коррупции в системе оказания медицинской помощи рассматриваются в связи с необходимостью совершенствования уголовного законодательства, системы платных медицинских услуг, подробно анализируются ее сложные и многообразные причины, правовые аспекты. В СМИ часто появляются материалы о тех или иных коррупционных «медицинских» скандалах.

Коррупция в области медицины – распространенное явление, чему способствует сама специфика медицинской деятельности и многообразие форм коррупции. Особенности коррупции в области медицины – это злоупотребление должностным лицом медучреждения своими полномочиями для получения выгоды в виде материальных ценностей, денежных средств, имущества или каких-либо выгод неимущественного характера. Коррупцией является дача или получение взятки, коммерческий подкуп или иное проявление злоупотребление полномочиями. Коррупция в области медицины проявляется в разных формах и действиях должностных лиц:

– подкуп сотрудников медучреждений;

– фальсификация результатов клинических испытаний медицинских препаратов;

– нецелевое использование бюджетных средств, а также других ресурсов;

– предоставление завышенных счетов страховым организациям;

– коррупция в сфере государственных закупок.

Коррупция в области медицины в России характеризуется самыми разными коррупционными явлениями, например:

– незаконная растрата и хищение финансовых средств, которые выделены организации из бюджетов всех уровней, а также получение доходов со стороны потребителей медицинских услуг;

– коррупция в сфере государственных закупок. В этом направлении нередко встречаются сговоры, распространены системы взяток, что приводит к завышению цен на получаемые организацией услуги и товары;

– коррупция путем подделки платежных документов. С этой целью фальсифицируются платежные и расходные документы, квитанции, предоставляются поддельные документы в страховые компании, оказываются услуги привилегированным клиентам;

– коррупция с поставками лекарственных средств и медицинских изделий.

Среди коррупционных преступлений, совершаемых должно-

стными лицами можно встретить расхищение медицинских препаратов на всех этапах их распределения между организациями. Чиновники разных уровней занимаются вымогательством, требуя от поставщиков денежные средства для разрешения продажи тех или иных препаратов, нередко выдаются разрешения на продажу поддельных или недоброкачественных медикаментов:

– коррупция в области медицины при оказании медицинских услуг. В этом случае денежные средства вымогаются за предоставление тех медицинских услуг, которые должны предоставляться пациентам бесплатно и т.д.

В рамках совершенствования антикоррупционных мероприятий в области медицины отметим наиболее распространенные типы взяток в медицинских учреждениях:

– незаконное оформление справок и больничных листок;

– дача взятки за качественное проведение медицинского вмешательства пациенту;

– взятки за скрытие медицинскими работниками некоторых медицинских фактов;

– выписывание ненадобного рецепта на медицинский препарат;

– искажение выводов врача-патологоанатома о причинах смерти человека;

– продолжение госпитализации пациента за определенную плату или досрочная выписка из стационара и т.д.

Таким образом, коррупция в области медицины имеет разные варианты проявлений. В связи с этим большое значение имеет противодействие коррупции в области медицины. В рамках антикоррупционных мероприятий в области медицины выделим следующее:

– политика медицинского учреждения по борьбе с коррупцией в области медицины должна соответствовать Конституции Российской Федерации, международным договорам Российской Федерации, а также другим нормативным актам Российской Федерации;

– руководитель медицинского учреждения имеет ключевую роль в формировании антикоррупционных мероприятий;

– медицинские работники должны понимать, что такое коррупция в области медицины и принимать активное участие в формировании и соблюдении антикоррупционных мероприятий;

– антикоррупционные мероприятия в области медицины включают в себя формулирование и анализ рисков, которые существуют в организации с точки зрения вероятности возникновения коррупционных явлений. Комплекс антикоррупционных мероприятий предусмотренных политикой медицинского учреждения, должен быть прямым образом нацелен на устранение и учет этих рисков;

– борьба с коррупцией в области медицины должна включать такие антикоррупционные мероприятия, которые будут низкими по стоимости, значимыми, простыми в реализации и приносить положительный результат;

– руководитель медицинского учреждения несет личную ответственность за реализацию антикоррупционных мероприятий в медицинском учреждении.

– сведения об антикоррупционных мероприятиях медицинским учреждением должны быть доступны общественности, контрагентам и партнерам;

– реализация антикоррупционных мероприятий подлежит постоянному мониторингу, а также контролю со стороны ответственных лиц [2, 3, 4].

Коррупция в области медицины может быть пресечена, если медицинское учреждение оценит существующие коррупционные риски и разработает меры по их пресечению. Коррупционные риски – это конкретные деловые операции в деятельности медицинской организации, при осуществлении которых вероятность совершения сотрудниками коррупционных преступлениях в целях личной или иной выгоды наиболее высока. Оценка таких рисков имеет большое значение, эта процедура позволяет решить следующие задачи:

– обеспечить реализацию антикоррупционных мероприятий с учетом специфики деятельности медицинской организации;

– рационально и эффективно использовать имеющиеся ресурсы для работы по профилактике коррупции.

Проводить оценку следует как на этапе разработки антикоррупционных мероприятий, так и в дальнейшем, на регулярной основе, поскольку коррупция в области медицины имеет разные формы проявления.

Отметим антикоррупционные мероприятия в области медицины, которые необходимы для того, чтоб устранить или минимизировать коррупционные риски:

– детальное описание или алгоритм действий медицинских работников;

– перераспределение функций между специалистами в области медицины с целью минимизации коррупционных рисков;

– противодействие коррупции в области медицины может включать расширение внешнего взаимодействия медицинских работников с представителями органов государственной власти или контрагентами, например, с помощью информационных технологий;

– установление дополнительных форм отчетов руководителей медицинских учреждений о результатах принятых решений;

– введение ограничений, которые затрудняют процесс получения потенциально коррупционных платежей и т. д.

Таким образом, на сегодняшний день коррупция в области медицины является одной из самых актуальных проблем. Коррупционные действия в области медицины включают подкуп сотрудников регулирующих органов и медицинских работников, подтасовки данных о результатах клинических испытаний лекарственных препаратов, нецелевое использование фармацев-тических средств и других ресурсов, коррупцию в сфере государственных и муниципальных закупок, а также выставление завышенных счетов страховым компаниям.

Коррупция в области медицины не сводится лишь к злоупотреблениям, допускаемым государственными и муниципальными служащими, поскольку во многих случаях общество доверяет исполнение важнейших государственных функций в области медицины частным хозяйствующим субъектам. В тех случаях, когда в результате недобросовестных действий обогащается руководящий состав медицинского учреждения, страховщики, врачи или руководители фармацевтических компаний, формально они не злоупотребляют своим служебным положением. Однако они злоупотребляют вверенными им полномочиями и расхищают ценные ресурсы, которые необходимы для развития такой области как медицина. Можно заключить, что коррупция в области медицины представляет повышенную общественную опасность, поэтому государству необходимо сконцентрировать основные усилия в деле противодействия коррупции [5, 6, 7].

Обобщая все сказанное выше, хочется отметить, что для исполнения антикоррупционных мероприятий в области медицины следует закрепить и принять в форме локального нормативного акта, обязательного для исполнения всеми работниками медицинских учреждений, процедур, направленных на добросовестную работу, а также иных антикоррупционных мероприятий по предупреждению коррупции в области медицины.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Подольная Н. Н*. Отдельные проблемы противодействия коррупции в здравоохранении // Наука. Общество. Государство. 2019. Т. 7. № 4 (28). С. 73.

2. Официальный сайт Министерства здравоохранения РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.rosminzdrav.ru (дата обращения: 17.03.2020).

3. *Токарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018. 156с. (2-изд., переработанное и дополненное).

4. *Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право. Общая часть. Саранск:Принт-Издат. 2018. 176с.

5. *Максимова Л. В*. Особенности коррупционных проявлений в сфере здравоохранения // Молодой ученый. 2016. № 1. С. 812–815.

6. *Токарева Н.Г.*, Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.120–126.

7. *Токарева Н.Г.*, Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.113–120.

УДК 343.352.-3:7

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Ольга Вячеславовна Долганова, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tokareva-1@mail.ru, dolganovaolya2017@yandex.ru

COUNTERING CORRUPTION IN THE CULTURAL SPHERE ON THE EXAMPLE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Olga Vyacheslavovna Dolganova, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена проблеме коррупции в сфере культуры в России. Рассматриваются законы о противодействии коррупции и возможность применения зарубежного опыта в нашей стране, а также проанализированы примеры о фактах коррупции в сфере культуры.

К л ю ч е в ы е с л о в а: противодействие коррупции, коррупционные правонарушения, законопроект.

The article is devoted to the problem of corruption in the sphere of culture in Russia. The article deals with anti-corruption laws and the possibility of applying foreign experience to our country, as well as several examples of corruption in the cultural sphere.

K e y w o r d s: anti-corruption, corruption offenses, draft law.

Из средств массовой информации мы всё чаще слышим о таком отрицательном явлением, как коррупция в различных видах хозяйственной деятельности, которая связана с получением экономической выгоды, с использованием властных полномочий, так как они

© Токарева Н.Г., Долганова О.В., 2020

дают возможность и право распределения ресурсов «своим» людям.

Коррупция – это уголовно наказуемое преступление, представляющее собой действие или ряд действий, совершаемых государственными служащими, должностными лицами, служащими частных учреждений, общественными и политическими деятелями на основе незаконного вознаграждения в пользу лиц, предлагающих или вынужденных его предложить.

Главными причинами коррупции являются:

– политическая нестабильность в стране, неэффективные действия властных структур;

– несовершенное законодательство;

– экономический кризис;

– низкое правовое сознание народа;

– бездействие институтов гражданского общества;

– отсутствие устоявшихся демократических традиций в обществе;

– слабая судебная система, непоследовательная в применении законодательства.

Государство пытается бороться с этим явлением, но не всегда это получается удачно [1].

Как пример, можно привести антикоррупционный законопроект, который внес В.В. Путин, о декларирование доходов чиновников, который отклонила Государственная Дума. Владимир Владимирович предложил проверять госслужащих, чьё имущество гораздо превышает официальные доходы. В этом законопроекте наказание для коррупционеров предусматривается в виде 7 лет лишения свободы или штраф в пять раз больше, чем сумма доказанных взяток. Этот законопроект не поддержало большинство депутатов. В нем, якобы, содержатся неточности и пункты, которые дублируют уже существующее законодательство.

Хотя там, где есть желание государства, мы видим примеры удачной борьбы с коррупцией. Например, в Сингапуре. Всем памятны слова первого премьер-министра Ли Куан Ю: «Если хочешь победить коррупцию, будь готов отправить за решетку своих друзей и родственников». В своей стране глава государства начал борьбу с ближайшего своего окружения [2].

Простой перенос зарубежной модели на нашу почву не всегда будет эффективным. При формировании государственной антикоррупционной политики надо учитывать отдельную практику реализации уже принятых решений с целью совершенствования механизмов противодействия коррупции.

О слабых результатах борьбы с коррупцией в нашей стране говорит тот факт, что по данным на 2018 год наша страна занимает

136 место, соседствуя с африканскими и латиноамериканскими странами, согласно авторитетным исследованиям, проведённым международной неправительственной организации «TransparencyInternational» . Мало в нашей стране используется положительный мировой опыт по борьбе с коррупцией. Хотя Россия и ратифицировала конвенцию ООН против коррупции, но 20 статью не может применить на практике, так как отсутствуют правовые основания для ее применения.

Коррупция иногда присутствует и в сфере культуры. В разных случаях она проявляется по-разному. Например:в получение «откатов» при заключении договоров «нужным» людям; заключении сделок с организациями инекоторыми лицами, которые приближены к бюджетным заказам; распределение ролей в театречерез знакомых; предоставление наиболее благоприятного режима для перепродажи входных билетов на аншлаговые концерты, спектакли и выступления; закупка оборудования для театров через аффилированные структуры.

Наше государство, зная об этих проблемах, принимает профилактические меры и ведёт постоянную борьбу, принимая законы по борьбе с коррупцией. Данное направление является одним из важнейших в сфере законодательства и государственной политики. По Федеральному закону от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ (ред. от 16.12.2019 г.) «О противодействии коррупции» мы видим, что необходимо усиление контроля в учреждениях культуры и искусства, а также реализация антикоррупционной деятельности. Курс этой деятельности направлен на следующие меры: профилактические, главной целью которых является обнаружение и устранение благоприятных условий для проявления коррупции в сфере культуры, в выявлении, пресечении, раскрытии и расследовании подобных нарушений. И последнее-это ликвидация или уменьшение последствий правонарушений коррупционного характера.

21.07.2015 г. № 2050 Министерство культуры РФ издало и опубликовало приказ «Об утверждении Порядка уведомления работодателя о фактах обращения в целях склонения работников организаций, к совершению коррупционных правонарушений». Согласно ему, если работникам таких предприятий предлагают какие-либо коррупционные схемы, то они обязаны немедленно (в течение суток) сообщать об этом своему работодателю [3].

С теоретической стороны антикоррупционная деятельность проводится активно, но на практике всё-таки имеют место быть преступления коррупционного характера. Одним из самых громких скандалов нашего времени стало дело художественного руководителя «Гоголь-центра» Кирилла Серебренникова и связанной с ним коммерческой компании. Как известно из СМИ, 23 мая 2014 г.

сотрудники Главного следственного управления Следственного комитета России по Москве провели обыск в квартире К. Серебренникова, а также в самом театре и в центре современного искусства «Винзавод».

По официальной версии, в 2014 году Серебренников принял участие в хищении денежных средств, выделенных Минкультуры, на проведение фестиваля современного искусства «Платформа». Следствие показало, в феврале 2014 года директор Департамента поддержки профессионального искусства и народного творчества Минкультуры Софья Апфельбаум заключила соглашение с «Седьмой студией» (с некоммерческой организацией и соответственно, театральной труппой Серебренникова). Согласно договору компания обещала провести проект «Платформа» на территории «Винзавода», популяризируя современное искусство. Для этих целей Министерство культуры выделило «Седьмой студии» 66,5 млн. руб.

«Седьмая студия» 10 февраля подписала договора возмездного оказания услугс пошивочной мастерской «Инфостиль» на сумму около 1 млн. руб., в обязательства которой входило техническое обеспечение спектаклей, и пошив театрального реквизита, а также сделать отчёт об использовании государственных денег на их проведение. Следствию стало известно, что указанные мероприятия, согласного договору не выполнялись, хотя деньги «Инфостиль» получил на свой счёт. Также Серебренниковым была придумана схема по заключению контрактов «Гоголь-центра» с «Седьмой студией», где учредителем являлся сам худрук.

По мнению председателя Национального антикоррупционного комитета Кирилла Кабанова, в данном случае можно говорить как минимум о конфликте интересов, ведь по факту получается, что Серебренников отдавал деньги государственного театра своей компании. В 2015 году «Гоголь-центр» провёл аукцион в форме закупки у единственного поставщика, в результате чего контракт на совместную постановку спектакля «Мученик» стоимостью 3,1 млн. руб. получила «Седьмая студия».

Серебренников был задержан в Санкт-Петербурге и переправлен в следственный изолятор в Москву. Дело возбуждено по ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество в особо крупном размере), которая предполагает до 10 лет лишения свободы. На данный момент, он находится под домашним арестом с электронным браслетом – в своей квартире в Москве. Состоявшийся суд 21.02.18 продлил домашний арест режиссера до 19 апреля 2018 года [4].

Также одним из примеров коррупционных схем является хищения бюджетных средств, выделенных на проектирование в Санкт-Петербурге новой сцены Малого драматического театра. По дан-

ным следствия, в ходе предварительных строительных работ было похищено и присвоено не менее 45 миллионов рублей из федерального бюджета. В рамках уголовного дела, возбужденного следователями регионального управления ФСБ по части 4 статьи 159 УК РФ, выявлены и задержаны ряд фигурантов. Их имена не разглашаются. Сейчас решается вопрос об избрании им меры пресечения[5].

Коррупция в целом является глобальной проблемой нашего общества и особенно культуры, так как препятствует нормальному функционированию и социально-экономическому развитию общества, приводит к негативным последствия, в том числе, медицинским, социально-экономическим и т.д. [6,7].

Противостоять коррупции можно посредством применения комплекса мер и механизмов, охватывающих правовые, административные, экономические, информационные инструменты. Главный акцент должен быть сделан на условия и причины возникновения данного явления, т.е. на использование мер предупреждения коррупционной преступности [8,9,10].

Меры противодействия коррупции в сфере культуры могут включать в себя:

– определение подразделений или должностных лиц, ответственных за профилактику коррупционных и иных правонарушений;

– разработку и внедрение в практику стандартов и процедур, направленных на обеспечение добросовестной работы организации;

– сотрудничество организаций с правоохранительными органами;

– предотвращение и урегулирование конфликта интересов;

– недопущение составления неофициальной отчетности и использования поддельных документов.

В то же время комплекс методов по борьбе с коррупцией, принимаемых в нашей стране, уникален и зависит не только от политической и экономической стабильности, от обычаев и традиций, и других особенностей нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Скобликов, П. А*. Коррупция в современной России. Словарь неформальных терминов и понятий. М.: Норма, Инфра-М, 2018. 112 с.

2. Живой журнал [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://serg-was.livejournal.com/2097536.html (дата обращения: 26.02.2020).

3. *Зайнулин, К.* Коррупция в учреждении культуры: проводим профилактику // Справочник руководителя учреждения культуры. 2017. № 6. С.22–24.

4. Комсомольская правда [Электронный ресурс]. – Режим доступа:https://www.kp.ru/daily/26683.4/3706063/ (дата обращения: 26.02.2020).

5. Вести.Ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа:https://www.vesti.ru /doc.html?id=2989746 (дата обращения: 26.02.2020).

6. *Коптякова С.В*. Факторы развития коррупции в органах местного самоуправления // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2017. Т. 2. С. 165–167.

7. *Токарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018. – 156с. (2-изд., переработанное и дополненное).

8. *Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право. Общая часть. Саранск:Принт-Издат, 2018. 176 с.

9. *Токарева Н.Г.*, Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.120–126.

10. *Токарева Н.Г.,* Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.113–120.

УДК 343.352.3:61

ВИДЫ КОРРУПЦИИ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Алина Сергеевна Исаева, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tokareva-1@mail.ru, alina.isa@yandex.ru

TYPES OF CORRUPTION IN HEALTH CARE

Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Alina Sergeevna Isaeva, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Словом «коррупция» в нашей стране давно уже никого не удивить, и о ней сегодня говорят на каждом шагу. Коррупция проникла во все сферы общественной жизни: политику, экономику, государственную службу и даже в сферу медицины. Проблема коррупции в медицине, требует серьезных решений, мер, нельзя к ней относиться равнодушно и считать, что «Вас это не касается». Успешно бороться с коррупцией можно только сообща, так как коррупция в медицине носит запущенный характер. В статье рассмотрены самые распространённые виды коррупции в медицине, а также предложены направления противодействия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коррупция, медицина, медицинский работник, антикоррупционная пропаганда.

The word “corruption” in our country has long been no surprise to anyone, and it is being talked about every step of the way today. Corruption has penetrated all spheres of public life: politics, economics, public service and even medicine. The problem of corruption in medicine, requires serious solutions, measures, cannot be treated indifferent and consider that “It does not concern you”. Corruption can only be successfully combated

© Токарева Н.Г., Исаева А.С., 2020

together, as corruption in medicine is neglected. The article considers the most common types of corruption in medicine, as well as proposes directions of counteraction.
K e y w o r d s: corruption, medicine, medical worker, anti-corruption propaganda.

Историки и публицисты не могут прийти к общему мнению, когда на Руси зародилась коррупция. Скорее всего, она появилась со становлением государственности.

Само слово «коррупция» произошло от латинского – corrumpere и это означает «растлевать, портить, повреждать». В обиходе под коррупцией понимается мздоимство, казнокрадство, кумовство, протекционизм.

Словом «коррупция» в нашей стране давно уже никого не удивить, и о ней сегодня говорят на каждом шагу. И не зря...

Коррупция проникла во все сферы общественной жизни: политику, экономику, государственную службу и даже в сферу медицины, но только с этим очень страшно и трудно смириться. Так как миллионы человеческих жизней находятся в руках людей в белых халатах.

Можно выделить ряд наиболее стандартных видов коррупции в здравоохранении:

1. Коррупция в сфере государственных закупок. Вовлеченность в различные сговоры, взяточничество и получение «откатов» в сфере государственных закупок приводит к переплатам за получаемые товары и услуги или к невозможности обеспечения качества, обусловленного контрактами для таких товаров и услуг.

2. Коррупция в платежных системах. Здесь возможные такие коррупционные действия как:

– подделка страховых документов;

– выставление незаконных счетов пациентам, не входящим в соответствующие перечни либо совсем не оказанных услуг;

– фальсификация счетов, квитанций, расходных документов или учет фиктивных пациентов;

– незаконное направление врачами пациентов государственных медицинских учреждений в собственные частные структуры;

– осуществление необоснованного медицинского вмешательства с целью увеличения своих доходов.

3. Коррупция в системе поставок лекарств. Государственные служащие могут требовать «вознаграждение» за выдачу разрешений на торговлю поддельными или некачественными лекарственными препаратами, за проведение таможенной очистки или установление умеренных цен [1].

Коррупция в учреждениях, предоставляющих медицинские услуги, может принимать и другие формы. В настоящее время, самыми распространенными видами «взяток» являются следующие:

– за выдачу «липовых» справок (о негодности к военной

службе, о годности к управлению транспортными средствами, листка временной нетрудоспособности);

– за высокачественное проведение операции пациенту (т.е. не «как всем», а с индивидуальным подходом). В этом случае больному гарантируется качественный дооперационный и послеоперационный уход, использование лучшего оборудования и медицинских препаратов, шовных и перевязочных материалов;

– за подтверждение или скрытие тех, или иных медицинских фактов (чаще всего побоев и иных телесных повреждений);

– за выписку «нужного» рецепта;

– за изменение настоящей причины смерти (размеры подобных взяток считаются одними из самых крупных в медицине, так как лица имеют непосредственное отношение к совершению преступлений);

– за продление нахождения пациента в больнице [2, 3, 4].

В последние годы участились взятки в более опасных коррупционных проявления:

– люди, нуждающиеся в определенных медицинских исследованиях, вынуждены ждать месяцами, так как создается искусственный «дефицит» оказания медицинских услуг. При этом за определенную плату эти исследования можно получить практически сразу, но это далеко не всегда гарантирует их качество;

– постепенном превращении медучреждений в «торговые», где происходит замена добросовестных квалифицированных докторов на коммерсантов от медицины.

Коррупция в медицине, подрывает доверие граждан к представителям медицинского сообщества. Медицинский работник – это человек, призванный оказывать помощь людям, нередко дающий последнюю надежду, когда жизнь и здоровье висят на волоске, но в действительности грубость и халатность, поэтому люди не идут к врачу без «вознаграждения», боясь получить неквалифицированную помощь или вовсе остаться без помощи. Такое отношение вызывает отвращение к медицинским работникам.

Для противодействия коррупции необходимо реализовать антикоррупционные мероприятия. Органами государственной власти на сегодняшний день уже приняты необходимые шаги, направленные на налаживание комплексной работы по предупреждению коррупции в области здравоохранения, устранению причин и условий, ее порождающих.

В регионах для противодействия коррупции основной упор сделан на: разработке и принятии областного антикоррупционного законодательства, создании уполномоченного органа по противодействию коррупции, координирующего и направляющего антикоррупционную деятельность в сфере здравоохранения.

Антикоррупционная пропаганда, которая является, неотъемлемой частью эффективного противодействия коррупции, на практике практически не проводится. Подобный недостаток можно устранить, проводя антикоррупционные мероприятия, направленные на пропаганду негативного отношения в обществе к проявлениям коррупции в области здравоохранения. В этих целях целесообразно задействовать СМИ т. е. систематически публиковать материал об отрицательном влиянии коррупции на социально-экономическое развитие страны и области, на недостаток системы здравоохранения, об ущемлении коррупционными действиями прав и законных интересов каждого отдельного гражданина в данной области, субъектов предпринимательской деятельности, а также проведение публичных информационных мероприятий с участием общественных объединений и предпринимателей для обсуждения проблем противодействия коррупции в области здравоохранения, мер по предупреждению коррупционных правонарушений, обобщения и распространения позитивного опыта антикоррупционного поведения в данной области деятельности.

Организация проведения антикоррупционной экспертизы областных нормативных правовых актов и их проектов, стала еще одним направлением борьбы с коррупцией.

Совмещение этих документов в один, станет лучшим решением со стороны разработчиков методики и правил. С позиции общей теории судебных экспертиз, методика проведения экспертизы, в которой бы раскрывались основные понятия, определены сроки, установлены объекты экспертизы, были отмечены методы проведения экспертного исследования, порядок действий эксперта, а также были бы раскрыты коррупциогенные факторы законодательства, считались бы наиболее разумным подходом.

Таким образом, разработка и внедрение правовых, организационных и иных механизмов противодействия коррупции осуществляются поэтапно, в регионах, где внедрялись такие меры, наблюдается положительная динамика.

Еще одним направлением противодействия коррупции является декларирование. Декларацию по налогу на доходы физических лиц должны сдавать работники системы здравоохранения, получавшие в течение отчетного года доходы от частной практики. Данный способ на сегодняшний день является одним из наиболее действенных, однако и он не может полностью перекрыть весь поток взяток, поступающий в сферу здравоохранения коррупционным путем.

Так же существуют и иные механизмы борьбы с коррупцией, для их выполнения необходимо:

1. Стандартизировать лечение. То есть создать стандарты лече-

ния для каждого клинического случая, но при этом обязательно учитывая индивидуальные особенности организма человека.

2. Повысить зарплату. Чтобы отбить желание брать деньги с пациентов (в виде назначения лишних лекарств, взяток за справки и др.), многим медикам достаточно будет повысить зарплату.

3. Предоставить больничным кассам кассовые аппараты. В настоящее время, мало в каких медицинских учреждениях стоит кассовый аппарат. Значит, практически никакой финансовой отчетности по работе больничных касс, поэтому нужно учредить контроль за использованием этих денег, а ежемесячный отчет - сдавать в налоговую инспекцию.

4. Создать независимый контролирующий орган. Для борьбы с коррупцией на уровне отдельных медучреждений нужно также учредить независимый контролирующий орган, например, Государственную медицинскую инспекцию. Задачей этой инспекции должен быть контроль над использованием бюджетных и других средств. Также в ее структуру могла бы входить служба, контролирующая качество лечения, а именно – использование стандартов лечения.

5. Реформировать фармакологический надзор. Увеличить перечень «рецептурных» лекарственных средств, уделяя больше внимания препаратам, которые в больших дозах оказывают наркотический эффект. А также тщательнее контролировать продажу препаратов, имеющих серьезные побочные эффекты, особенно если они продаются в сети интернет-аптек;

6. Развернуть практическую работу по проведению разъяснительных бесед с населением. Объясняя, что оказание квалифицированной медицинской помощи входит в обязанности врачей, а «благодарность» в любом виде, может рассматриваться как уголовно-наказуемое деяние;

7. Более активное освещение в СМИ судебных процессов, как в качестве обвиняемых привлекаются не только «стрелочники», а высокопоставленные должностные лица, пропагандируя, что ни кто не уйдет от ответственности;

8. Максимальное упрощение процесса сообщения о фактах вымогательства взятки со стороны медицинского персонала, например, по средствам размещения в медицинских учреждениях специальных урн для письменных обращений, информационных стендов с указанием контактов, на которые пациенты могут сообщить о фактах коррупции.

9. Больше вкладывать усилий в развитие отечественной медицинской промышленности [5, 6, 7].

В заключение хочется сказать, что проблема коррупции в медицине, требует серьезных решений, мер, нельзя к ней относиться равнодушно и считать, что «Вас это не касается». Успешно бо-

роться с коррупцией можно только сообща, так как коррупция в медицине носит запущенный характер, поэтому ее лечение будет долгим и трудным процессом. Если объединить усилия общественности и правоохранительных органов, да и каждого отдельного человека, то есть шанс, что мир станет справедливее и лучше!

ЛИТЕРАТУРА

1. *Полукаров А.В.* Виды коррупционных преступлений в сфере здравоохранения и меры противодействия им // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2017. № 4. С. 33.

2. *Максимова Л. В*. Особенности коррупционных проявлений в сфере здравоохранения // Молодой ученый. 2016. № 1. С. 812–815.

3. *Токарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018.156 с. (2-изд., переработанное и дополненное).

4. *Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право. Общая часть. Саранск:Принт-Издат, 2018. 176 с.

5. *Ильюшин Н.С.*, Шаповалова Т.И. Коррупция в медицине и методы борьбы с ней // В сборнике: Коррупция в России и за рубежом. Статьи по материалам межвузовской научно-практической конференции. 2017. С. 72–74.

6. *Токарева Н.Г.*, Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С. 120–126.

7. *Токарева Н.Г.*, Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.113–120.

УДК 343.352.3

ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Оксана Валерьевна Киреева, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tokareva-1@mail.ru

THE PROBLEM OF CORRUPTION IN MODERN RUSSIA

Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Oksana Valeryevna Kireeva, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Коррупция выступает одной из серьезнейших проблем современной России и главным препятствием на пути её социально-экономического развития, она наносит ущерб росту экономики и социальной стабильности страны, представляет

© Токарева Н.Г., Киреева О.В., 2020

угрозу национальной безопасности. В статье проанализированы проблема коррупции, причины возникновения и её последствия, предложены оптимальные меры по решению проблемы коррупции с целью снижения ее роста.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коррупция, государственная политика, противодействие коррупции.

Corruption is one of the most serious problems of modern Russia and the main obstacle to its socio-economic development, it damages the growth of the economy and social stability of the country, and poses a threat to national security. The article analyzes the problem of corruption, the causes and its consequences, suggests optimal measures to solve the problem of corruption in order to reduce its growth.

K e y w o r d s: corruption, public policy, anti-corruption.

Коррупция является одной из главных проблем современной России. Она скрывает в себе угрозу общенационального масштаба. Коррупция представляет собой использование своих должностных полномочий и доверенных прав в целях личной выгоды, которые противоречат законодательству и моральным установкам. Целью коррупции является получение дополнительной прибыли [1]. В последнее время именно о коррупции и ее неприемлемо высоком уровне все чаще говорится на самом высоком уровне представителями исполнительной и законодательной власти, общественных организаций.

Коррупция в России воспринимается как серьезная проблема, затрагивающая все аспекты управления, правоохранительную деятельность, здравоохранение, образование и тд. Феномен коррупции прочно обосновался в исторической модели государственного управления в России и объясняется общей слабостью верховенства закона в России.

На сегодняшний день борьба с коррупцией является одним из главных направлений деятельности Правительства РФ и ведется на протяжении всей истории российского государства. Как было отмечено президентом России Владимиром Путиным: «С каждым разом масштабы коррупции растут. Она стала привычным, обыденным явлением, которое характеризует саму жизнь нашего общества». И речь, идет не просто о мелких взятках. «Речь о тяжелой болезни, которая вредит нашей экономике и разлагает общество». Поэтому одна из основных задач, стоящих, сегодня перед страной – кардинальное снижение уровня коррупции.

Законодательство о противодействии коррупции в современной России в основном формируется за счет периодического издания нормативных правовых актов. Президент Российской Федерации, который является гарантом Конституции, определяет главные направления государственной политики в области противодействия коррупции.

Коррупция является социальным явлением не только государства, но и также общества в целом. Чиновники и другие предста-

вители власти одновременно являются и членами общества. Заметим, что коррупция имеет обоюдный характер: с одной стороны, это действия граждан по использованию представителей власти для достижения своих противоправных (противоречащих общественным интересам) целей, а с другой стороны - это действия представителей власти по использованию своего служебного положения в аналогичных целях. Опыт антикоррупционного законотворчества во всем мире свидетельствует о том, что законодатель постиг универсальный способ определения коррупции, который состоит в отражении правонарушения в элементах подкупа или продажности. Такой подход приемлем для нас на сегодняшний день, поскольку находит свои обоснования в прошлом юридической мысли, а также в истории развития отечественного законодательства и правоприменительной практики.

Коррупция имеет очевидную связь с отмыванием денег, поскольку похищенные активы коррумпированного государственного чиновника бесполезны, если они не размещены, не распределены по слоям и не интегрированы в глобальную финансовую сеть таким образом, который не вызывает подозрений. Доходы от коррупции могут отмываться в юрисдикциях, в которых не приняты строгие меры по борьбе с отмыванием денег, и в странах, в которых действуют очень строгие законы или нормативные акты, касающиеся банковского секретаря. Именно поэтому политика «деоффшоризации», утвержденная президентом Путиным, часто считается новой антикоррупционной мерой. Разработан закон, который внес поправки в ряд правовых актов и направлен на повышение прозрачности валютных операций и усиление мер по борьбе с отмыванием денег в России. Закон вносит изменения в различные законодательные акты и обеспечивает общее усиление контроля над предприятиями и гражданами в отношении финансовых операций.

Наиболее важными поправками для бизнеса являются те, которые модифицируют регулирование банковской деятельности. Поправки существенно влияют на кредитные организации, которые, скорее всего, должны будут внести изменения в свою внутреннюю политику и процедуры по борьбе с отмыванием денег для идентификации клиентов. С одной стороны, они позволяют банкирам требовать от клиента раскрытия цели сделки. С другой стороны, это может привести к существенным рискам с точки зрения оптимизации бизнеса, включая потенциальную задержку с завершением платежей.

Привлекательность низовой коррупции объясняется взаимной выгодой и минимальным риском для человека, принимающего взятку, и человека, который предлагает взятку. Взятка помогает

решить рутинные проблемы. Взятки могут служить скромной оплатой за незначительные нарушения законов и нормативных актов [2].

Компании, имеющие дело с российской судебной системой, сталкиваются с высокими коррупционными рисками. Коррупция в судах принимает различные формы, включая взяточничество и фабрикацию доказательств. Взятки и нерегулярные платежи широко обмениваются в обмен на благоприятные судебные решения. Несмотря на то, что закон предусматривает независимую судебную систему, судьи подвергаются чрезмерному влиянию со стороны политиков, исполнительной власти, вооруженных сил и других сил безопасности, это особенно верно для нижестоящих судов. Коррупция распространена в громких или политически чувствительных делах, кроме того, местные суды часто отдают предпочтение местным политикам при разрешении споров в ущерб гражданским правам. Независимое разрешение споров может быть трудно получить. Руководители предприятий не воспринимают суды как независимые и описывают правовую базу как неэффективную при разрешении споров и оспаривании правительственных постановлений. Другими препятствиями для эффективного урегулирования споров являются часто меняющиеся законы, указы и нормативные акты, которые часто приводят к дублированию или конфликту на практике. В то время как судебные решения по межфирменным делам воспринимаются как справедливые, решения против государственных органов – нет.

Коррупция в различных сферах государственной и общественной жизни представляет серьёзную опасность, в результате чего подрывает доверие людей к Правительству, усугубляет политическое и экономическое неравенство, порождает организованную преступность, ставит под угрозу национальную безопасность страны и порождает снижение экономики в целом, имеет серьезные экономические, медицинские, и другие последствия [3, 4, 5].

Коррупция так же присуща и правоохранительным органам России. Достоверные доказательства свидетельствуют о том, что сотрудники полиции произвольно налагали большие штрафы или вымогали взятку у незарегистрированных лиц. Российская полиция считается ненадежной в защите компаний от преступности. Опрос проведенный, Федеральной службой безопасности для Федерального уполномоченного по делам бизнеса Бориса Титова, который он представил Президенту РФ – Владимиру Путину, показал, что российский бизнес считает антикоррупционную деятельность правоохранительных структур неэффективной и не доверяет им. Всего было опрошено 181 экспертов и 211 предпринимателей в 37 регионах. Среди экспертов 69,2 % считают ведение

бизнеса в России небезопасным. По результатам опроса в 2018 году их доля составила 70,5 %, в 2019 году это значение практически не изменилось, оно составило 70,7%. Бизнесмены еще более скептически относятся к перспективам ведения бизнеса в стране – 84,4 % считают это небезопасным. Две трети экспертов (66,9 %) не считают правосудие в стране независимым и объективным.

Доля опрошенных, не доверяющих силовым структурам растет, этот показатель составил в 2018 году 51,5%, в 2019 году – 66,7 %. Более половины – 55 % не доверяют судам.

ФСО фиксирует рост сомнения в антикоррупционной деятельности силовиков - большинство опрошенных, это 69,4 % назвали ее неэффективной или скорее неэффективной. Что уровень коррупции за последний год не изменился считают 37,7 %, что в той или иной степени уровень вырос, считают в сумме 30,8 %.

Коррупция представляет собой высокий риск так же и в секторе государственных услуг. Бюрократия, коррупция и нехватка средств делают деятельность государственного управления неустойчивой. Фактически, компании считают коррупцию самым большим препятствием для ведения бизнеса в России и очень часто сталкиваются с нерегулярными платежами и взятками при подаче заявок на коммунальные услуги.

В данных о судебной статистике по приговорам за коррупционные преступления, которые опубликовал Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации отмечено, что в 2018 году за взятки в России было осуждено почти 6 тыс. человек. Согласно статистике, основанной на приговорах судов в 2018 году, 2 167 человек были осуждены за взятки на сумму более 10 тысяч рублей , а за «мелкий подкуп» было осуждено 3 722 человека – менее 10 тысяч рублей. В результате в 2018 году 446 взяточников были отправлены в тюрьму, 305 приговорены к условному сроку, 297 осужденных были оштрафованы; 48 мелких взяточников были приговорены к тюремному заключению, 35 получили условные сроки, 44 заключены в тюрьму и еще 1 987 человек были оштрафованы. Согласно той же статистике, в 2018 году более 100 прокуроров и следователей были осуждены за уголовные преступления,25 человек были осуждены за получение и дачу взятки, 15 человек – за мошенничество [6].

Несмотря на всестороннюю антикоррупционную правовую базу в России, правоприменение является непоследовательным. Правительственные чиновники часто безнаказанно занимаются коррупцией. Федеральный закон о борьбе с коррупцией предусматривает уголовную ответственность за активное и пассивное взяточничество, злоупотребление служебным положением, конфликт интересов, коммерческий подкуп, торговлю влиянием в государственном

и частном секторе, а также коррупции со стороны агентов. Закон также запрещает выплаты за содействие и ограничивает подарки на сумму более 3 000 рублей. Отмывание денег криминализировано в соответствии с Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Устранение коррупции требует больших усилий. Необходимо разработать системный подход, либо стратегию, либо план. К мерам по предотвращению коррупции можно отнести:

1. Принятие общего кодекса поведения для всех государственных служащих, для работников судебной системы и для тех кто работает в отдельных сферах государственной службы.

2. Анализ риска коррупции внутри государственных органов и других госучреждений.

3. Установление внутреннего контролирующего механизма.

4. Определение специфических мер, которые должны быть предприняты на основе кодекса поведения и анализа рисков.

5. Подготовка и осуществление плана по предотвращению коррупции и объединение с другими органами[7, 8].

С каждым разом коррупция еще больше представляет собой проблему общечеловеческого масштаба, которую следует решать в рамках межгосударственного сотрудничества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Цирин, А.М.* Предупреждение коррупции: проблемы и перспективы // Журнал российского права. 2019. № 12. С. 106–114.

2. *Лобанова, О.Л.* Кадровая политика и профилактика коррупционных проявлений // Советник в сфере образования. 2018. № 8. С. 68–70.

3. *Токарева Н.Г.*, Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.113–120.

4. *Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право.Общая часть.Саранск:Принт-Издат,2018. 76 с.

5. *Токарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018. 156 с. (2-изд., переработанное и дополненное).

6. Закрытый опрос Федеральной службы охраны [Электронный ресурс]. URL: https://www.rbc.ru/society/28/05/2019/5cebe7939a794754023bf449 (дата обращения 10.03.2020).

7. *Токарева Н.Г.*, Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.120–126.

8. *Охотский, Е.В.* Противодействие коррупции//Учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт,2018. 367 с.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 343.2

ПОЛНОМОЧИЯ ОРГАНОВ, УЧРЕЖДЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Алёна Алексеевна Кулаева, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tokareva-1@mail.ru, alena-kulaeva@mail.ru

POWERS OF BODIES, INSTITUTIONS AND ORGANIZATIONS ENGAGED IN ANTI-CORRUPTION ACTIVITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Alyona Alekseevna Kulaeva, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены вопросы противодействия коррупции. Коррупция занимает практически все сферы жизни общества. Именно поэтому, в современной России создана правовая и организационная основы противодействия коррупционным преступлениям. Деятельность по предупреждению коррупционных преступлений возложена абсолютно на все федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальные органы.

К л ю ч е в ы е с л о в а: противодействие коррупции, органы власти, контроль, законодательство, государственная политика.

The article deals with anti-corruption issues. Corruption occupies almost all spheres of society. That is why modern Russia has created a legal and organizational framework for countering corruption crimes. The prevention of corruption crimes is the responsibility of absolutely all Federal state authorities, state authorities of the constituent entities of the Russian Federation, and municipal authorities.

K e y w o r d s: anti-corruption, authorities, control, legislation, public policy.

В статье 5 Федерального закона «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 г. №273-ФЗ определены организационные основы противодействия коррупции, а именно:

1. Президент Российской Федерации: определяет основы государственной политики в сфере противодействия коррупции, а также устанавливает полномочия для государственных органов исполнительной власти в области противодействия коррупции.

© Токарева Н.Г., Кулаева А.А., 2020

2. Федеральное Собрание Российской Федерации: разрабатывает и принимает федеральные законы и обеспечивает контроль за деятельность органов исполнительной власти (в пределах своей компетенции).

3. Правительство Российской Федерации: обеспечивает распределение функций в работе федеральных органов исполнительной власти.

4. Федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления, которые обеспечивают организацию противодействия коррупции в пределах своих полномочий.

5. Правоохранительные органы, которые обязаны информировать подразделения кадровых служб о фактах несоблюдения государственными или муниципальными служащими своих должностных обязанностей, а также вести профилактические работы по противодействию преступлениям коррупционной направленности.

6. Органы по координации деятельности в сфере противодействия коррупции – при получении данных о фактах коррупции данные учреждения должны передавать их в соответствующие государственные органы.

7. Генеральный прокурор Российской Федерации и подчиненные ему прокуроры – в пределах своих полномочий организуют деятельность органов внутренних дел Российской Федерации, таможенных оранов, органов федеральной службы безопасности и других правоохранительных органов.

8. Счетная палата Российской Федерации: обеспечивает противодействие коррупционных преступлениям в соответствии с Федеральным законом «О Счетной палате Российской Федерации» от 5.04.2013 г. №41-ФЗ [1].

Основополагающими направлениями работы государственных органов по повышению эффективности противодействия коррупционным преступлениям (что регламентировано ст. 7 Федерального закона «О противодействии коррупции») являются:

– реализация единой государственной политики в области противодействия коррупции;

– принятие законодательных и иных профилактических мер по предотвращению коррупционных преступлений;

– развитие системы и структуры государственных органов, совершенствование контроля и мониторинга за их деятельностью;

– введение единой системы стандартов, ограничений и запретов;

– обеспечение открытого доступа для граждан о работе федеральных органов власти, органов регионального и местного назначения;

– независимость средств массовой информации;

– совершенстование отбора высококвалифицированных специалистов на государственную и муниципальную службу;

– повышение уровня оплаты трудаи социальной защищенности государственных и муниципальных служащих;

– делегирование полномочий от государственных органов к саморегулируемым организациям и иным негосударственным орагнизациям;

– повышение ответственности органов государственной власти в вопросах по устранению коррупции [2, 3].

Для того чтобы профилактические меры по противодействию коррупции работали более эффективно, органы публичной власти стали привлекать резидентов институтов гражданского общества из разнообразных сфер деятельности, при этом реализовывая положения Федерального закона «О противодейтвии коррупции».

В качестве примера возьмём такой орган государственной власти, как управление Президента Российской Федерации (в области противодействия коррупции), основными задачами которого является:

1. Обеспечение полномочий Президента по проведению единой государственной политики в области противодействия преступлений коррупционной направленности.

2. Реализация работы совещательных и консультативных органов по поводу противодействия коррупции.

3. Контроль за проведением и реализацией государственной политики по противодействию коррупции.

4. Регулирование деятельности органов государственной власти, органов регионального и местного значения в сфере противодействия коррупции.

5. Но постановка и реализация возложенных задач на данный орган власти потребовало взаимодействия с научными и образовательными учреждениями, обественными объединениями, а также с экспертным сообществом. Поэтому, распоряжением Администрации Президента Российской Федерации от 16.05.2014 г. № 674 «Об экспертном совете при Управлении Президента РФ по вопросам противодействия коррупции» был создан экспертный совет и обозначен его состав. Экспертный совет занимается подготовкой предложений по вопросам реализации государственной политики в сфере противодействия коррупционным преступлениям, а также контролем за реализацией всех мероприятий, которые прописаны в Национальном плане противодействия коррупции [4, 5].

Полномочия Правительства Российской Федерации в сфере противодействия преступлениям коррупционной направленности проявляются при осуществлении контрольной, нормотворческой и

управленческой функций Правительства. Их можно разделить на две группы: полномочия по определению основного плана по противодействию коррупции, и разработка профилактических мер по предупреждению и выявлению фактов коррупции.

В правоохранительной деятельности основными направлениями являются:

1. Совершение правосудия.

2. Оперативно-розыскная деятелность.

3. Предварительное расследование, которое включает в себя предварительное следствие и дознание.

4. Прокурорский надзор.

5. Иные направления работы правоохранительных органов [6, 7].

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что все без исключения федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления реализуют процесс противодействия коррупции исходя из своих полномочий и своей компетенции, они же – принимают эффективные меры по профилактике коррупционных преступлений, а также формируют в обществе негативное отношение к коррупционному поведению.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андрианов В. Д.* Коррупция как глобальная проблема. История и современность. М.: Экономика, 2016. 304 с.

2. *Григорьев В.В.* Комментарий к Федеральному закону от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». Постатейный. М.: Деловой двор, 2017. 364 с.

3. *Токарева Н.Г.*, Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.120–126.

4. *Токарева Н.Г.,* Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ.конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.113–120.

5. *Токарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018. 156 с. (2-изд., переработанное и дополненное).

6. *Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право. Общая часть. Саранск: Принт-Издат, 2018. 176с.

7. *Скурихин С. В.* Коррупция – это государственная измена. М.: Глобус, 2017. 508 с.

УДК 343.352.3:332.8

КОРРУПЦИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Любовь Сергеевна Марчкова, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tokareva-1@mail.ru

CORRUPTION IN THE HOUSING AND UTILITIES SECTOR

Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Lyubov Sergeevna Marchkova, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Словом «коррупция» в нашей стране давно уже никого не удивить, и о ней сегодня говорят на каждом шагу. Коррупция проникла во все сферы общественной жизни: политику, экономику, государственную службу и даже в сферу медицины. Проблема коррупции в сфере жилищно-коммунального хозяйства, требует серьезных решений, мер, нельзя к ней относиться равнодушно и считать, что «Вас это не касается». Успешно бороться с коррупцией можно только сообща, так как коррупция в сфере жилищно-коммунального хозяйства носит запущенный характер. В статье рассмотрены наиболее распространённые коррупционные схемы в сфере жилищно-коммунального хозяйства, а также основные признаки и методы борьбы с коррупцией.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коррупция, сфера жилищно-коммунального хозяйства, органы власти, чиновники.

The word “corruption” in our country has long been no surprise, and it is now spoken about at every step. Corruption has penetrated all spheres of public life: politics, Economics, public service and even in the field of medicine. The problem of corruption in the sphere of housing and communal services requires serious solutions and measures. you cannot treat it with indifference and assume that “this does not concern You”. It is possible to successfully fight corruption only together, since corruption in the sphere of housing and communal services is neglected. The article considers the most common corruption schemes in the sphere of housing and communal services, as well as the main signs and methods of fighting corruption.

K e y w o r d s: corruption, housing and communal services, authorities, officials.

На сегодняшний день коррупция остается достаточно актуальным преступлением. Ведь она известна еще с древних времен. Еще знаменитые деятели античной культуры и политики как Платон и Аристотель говорили о коррупции в резко отрицательном тоне, например, Платон говорил, что надо выбирать таких людей, кото-

© Токарева Н.Г., Марчкова Л.С., 2020

рые целью всей своей жизни поставили самое ревностное служение государственной пользе и никогда не согласились бы действовать вопреки ей. Аристотель произнес не менее значительную фразу, самое главное при всяком государственном строе это посредством закона и остального порядка устроить дело так, что бы должностным лицам невозможно было наживаться.

Таким образом, коррупция является всеобщим мировым злом, которое проникает во все сферы жизнедеятельности общества еще с самых древних времен и которое до настоящего момента еще никто не смог побороть.

Под коррупцией можно понимать такие отношения, где одной стороной выступают люди, имеющие власть и привилегию, а другой стороной является некий выгодоприобретатель, по итогу таких отношений властное лицо получает нелегитимное вознаграждение за предоставленную услугу.

Можно выделить несколько характерных признаков для коррупции.

1. Нейтральные признаки – зависят от индивидуальности и поведения личности. Именно эти признаки оцениваются в обществе в принципе положительно, однако скрывают в себе противоправное деяние. К ним можно отнести:

– получение различных приглашений;

– резкое улучшение качества жизни;

– оказание различных привилегий для государственной закупки, например скидок, заниженных цен и т.д.;

– получение дорогих подарков;

– резкое изменение мнения, например, содействовать тому проекту, который ранее был отклонен и т.д.;

– нехватка конфликтов, а также жалоб в тех сферах, где они по сути должны быть.

2. Особенные признаки представляют собой некие предупредительные сигналы о преступлении коррупции:

– превышение полномочий;

– льготы некоторым субъектам сделки;

– отсутствие на документах печатей и штампов, подтверждающих дату и время;

– осуществление платежей частями;

– по-разному оценивать несколько аналогичных работ и т. д.

Как говорилось выше, коррупция довольно широкое понятие, которое охватывает абсолютно все сферы жизнедеятельности общества, в том числе и сферу жилищно-коммунальных услуг. По законодательству, касающемуся ЖКХ, управляющие организации имеют значительные полномочия, помогающие регулировать взаимоотношения в данной области. Однако, сам контроль, как эф-

фективный механизм не налажен должным образом, что в свою очередь приводит к возражениям со стороны населения по поводу бесконтрольного роста цен на жизненно важные ресурсы [1].

По данным фонда ИНДЕМ, преступления коррупции в сфере жилищно-коммунальных услуг находятся на четвертом месте, уступая взаимоотношениям с ГИБДД, области здравоохранения и военкоматам.

Подавая жалобы в сфере ЖКХ, граждане руководствуются мнением, что нарушение их прав на прямую связано с проявлением коррупции, так как присутствует бездействие властей в данной области и превышение полномочий чиновниками [2, 3, 4].

Таким образом, коррупция в данной области достаточно хорошо развита, а это означает наличие хорошо разработанных коррупционных схем. Виды схем:

Предоставление квитанций на услугу, которая не была оказана в действительности;

Коррупция на стадии технического присоединения.

Например, гражданка Мачинская Т.В. купила участок в городе Рузаевка, построила дом, а коммуникации необходимые для жизни подключить не может. Согласно жалобе, она считает, что в данном случае очевиден признак, характерный коррупции, так как она отказывается платить взятку в отличие от ее соседей, которые посредствам дополнительного вознаграждения уже пользуются услугами ЖКХ.

Коррупция на стадии введения капитального строительства в эксплуатацию.

Суть схемы заключается в том, что при проектировке и строительстве объектов, закладываются все необходимые коммуникации: водопроводная сеть, канализационная сень, подъездные пути и т.д. грубым нарушением является то, что продаже МКД, частных домов, все права на коммуникации остаются у строительных компаний В чем же заключается в данном случае коррупция?

Примером может послужить заявление гражданки Бозгалевой Н.Ф, а также еще 10 жителей поселка Канаш Пензенского района. По их словам ими была приобретена недвижимость в указанном выше поселке. Как зачастую случается, компания-застройщик сменила организационно-правовую форму и стала управляющей компанией. Земельные участки, на которых были построены жилые дома заявителей, принадлежат чиновникам местной администрации, в результате совершения фиктивной сделки и коррупционного преступления. В результате чего, местные жители не могут в полном объеме распоряжаться своим законно купленным жильем. Из-за этого возникают множественные конфликты и угрозы в сторону протестующих граждан, а «куплен-

ные» депутаты стараются закрывать на все происходящее глаза.

Коррупция в садоводческих объединениях.

По факту, данные объединения трансформируются в жилые поселки, где просто необходимы различные коммуникации сферы ЖКХ. Данные коммуникации находятся в собственности у садоводческих объединений. Следовательно, появляются давление на собственников жилых домов, а также массовые хищения и злоупотребление полномочиями. Причиной является отсутствие должного контроля со стороны государства за такой инфраструктурой

Данная коррупционная схема заключается в отказе предоставления жизненно необходимых услуг для того, что бы заполучить жилье собственников.

Вот, к примеру, жители поселка Старые Турдаки подали жалобу в прокуратуру, объяснив ее тем, что последние полгода некий гражданин С.К. Терентьев начал скупать в данном поселке участки земли, оборудуя их под склады с нарушениями действующего законодательства.

Можно сделать вывод о том, что С.К. Терентьев «отблагодарил» администрацию поселка, которая предоставляет услуги населению существенным вознаграждением, в связи с чем, она в свою очередь отказывает жителям в предоставлении данных услуг. По словам заявителей, органы государственной власти совершенно не реагируют на данную ситуацию, в связи с этим можно сделать вывод о том, что они тоже прямо или косвенно заинтересованы в решении данного вопроса.

Значительную угрозу обществу и экономике несет монополизм рынка предлагаемых услуг. Это происходит из-за того, что владельцы управляющих компаний, которые являются промежуточным звеном между жильцами домов и поставщиком жизненно необходимых услуг, являются «своими» людьми местных властей. Ведь в настоящее время, для того что бы выйти на данный вид рынка нужно иметь довольно значительный капитал, а как правило многие потенциальные владельцы управляющих компаний его не имеют. Следовательно, без «родства» ничего не выйдет. Для решения данной проблемы была принята жилищная реформа, но в результате ситуация только усугубилась.

На практике указанная выше ситуация выглядит примерно так – когда еще строятся новые кварталы многоэтажек их собственников обязывают заключить договора на оказание услуг (водоснабжения, водоотведения и т. д.). Таким образом, получается, что населению не предоставляют право выбора. Договор составляется в пользу «управляек», т. е. они сами имеют право устанавливать цену на услуги, а также взымать дополнительные платежи с жильцов.

Можно сделать вывод о том, что нарушается законодательство, прописанное в Жилищном кодексе Российской Федерации по которому определяются права и порядок выбора управляющей компании.

Во всем мире, в частности в России существует множество угроз и проблем, решение которых требует значительных усилий.

Большое количество коррупционных преступлений говорит о том, что существует огромная проблема, прежде всего в законодательстве, регулирующим правоотношения населения с органами власти.

Таким образом, для борьбы с коррупцией нужно принимать комплексные меры, направленные на урегулирование взаимоотношений во всех сферах жизнедеятельности [5,6,7].

Необходимо разрабатывать и принимать новые нормативные акты, законы, указы, одним словом, совершенствовать законодательную базу. Нужно грамотно подойти к данной проблеме, что бы исключить все возможные пробелы в законах, ведь как считается в обществе: «что не запрещено, то разрешено».

Также немаловажно добросовестно контролировать исполнение принимаемых антикоррупционных законов и нормативно-правовых актов.

Мониторинг можно осуществлять с помощью прозрачной системы гражданского контроля над деятельностью органов власти, а так же с помощью независимых средств массовой информации, которые будут работать в интересах граждан, и сообщать всему обществу объективную реальность.

Также, крайне необходимо сделать честную борьбу на рынке жилищно-коммунальных услуг, что бы у населения было право выбрать для себя наиболее подходящие условия для благополучной жизнедеятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что коррупция в целом является серьезной проблемой, наносящей угрозу экономической безопасности страны, которая с каждым годом увеличивает свои масштабы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 06.02.2020).

2. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011 N 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» (вместе с «Правилами предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов»). Российская газета – Федеральный выпуск № 116(5492).

3. *Токарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018. –156с. (2-изд., переработанное и дополненное).

4. *Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право. Общая часть. Саранск:Принт-Издат, 2018. 176 с.

5. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 25.07.2011) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступающими в силу с 02.08.2011)

6. *Токарева Н.Г.*, Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.120–126.

7. *Токарева Н.Г.*, Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.113–120.

УДК 343.352.3

ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКОРРУПЦИОННОГО СОЗНАНИЯ: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Татьяна Ивановна Махрова, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tokareva-1@mail.ru

FORMATION OF ANTI-CORRUPTION CONSCIOUSNESS: SOCIO-PSYCHOLOGICAL ASPECT

Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Tatiana Ivanovna Makhrova, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Коррупция является серьезной угрозой национальной безопасности любого государства и оказывает дестабилизирующее воздействие на все сферы жизни общества и личности. Эффективная деятельность государственных учреждений в этой области необходима для успешного противодействия их проявлениям.

Ключевые слова: антикоррупционное сознание, антикоррупционное воспитание, антикоррупционные установки личности.

Corruption is a serious threat to the national security of any state and has a destabilizing effect on all spheres of society and individual life. Effective activity of state institutions in this area is necessary for successful opposition to their manifestations.

Keywords: anti-corruption consciousness, anti-corruption education, anti-corruption attitudes of personality.

Возможно ли кардинально избавиться от всех формам коррупции или мы обязаны просто говорить об уменьшении крайне отрицательных последствий коррупции для страны и общества? Данный вопрос многообразен. В данной статье подлежат дискуссии

© Токарева Н.Г., Махрова Т.И., 2020

вопросы по решению одной из наиболее сложных проблем, нацеленных на увеличение осведомленности населения о коррупции как о методе борьбы и предотвращения коррупции.

При исследовании понятия коррупции большинство авторов игнорируют моральные и психологические условия, и только некоторые связывают их с факторами коррупции. Установлено, что неуравновешенность в социально-экономической сфере и вызванные этим колебания обусловлены не только иррациональными действиями граждан, но и невысоким уровнем нравственного сознания.

Обратим внимание на то, что нравственное сознание является формой общественного сознания, включая идеалы, волевые действия, ценности, нормы, принципы и нормы поведения, эмоции, цели, чувства, чувства, убеждения, и другие идеальные факторы. Оно отображает исторический и практический навык граждан в форме коллективных и индивидуальных репрезентаций, регулирования и организации жизни, служит механизмом социальной преемственности, обеспечивает оценку результатов индивидуального поведения.

В настоящее время серьезной проблемой для любого государства выступает коррупция. Для успешного противодействия ее проявления недостаточно принятых федеральных законов и указов, необходимо сформировать у населения антикоррупционное воспитание.

Для современного государства, необходимые перемены нужны для охраны граждан от коррупции. Институты национального общества и движения, правительственные органы, неправительственные средства массовой информации, общественные организации и их объединения, которые в соответствии с российским законодательством являются некоммерческими организациями и, следовательно, имеют задачу защиты интересов предприятий. вместо того, чтобы получать прибыль; общественные и гуманитарные организации, профсоюзные организации, профсоюзные организации, гуманитарные организации, люди, работающие в семье, имеют большие возможности для формирования мнений.

Эти институты выполняют функцию общественного контроля над субъектами общества. У них есть нематериальные активы и санкции, которые они могут использовать. Институты гражданского общества должны эффективно противодействовать административным ресурсам в управлении социально-экономическими процессами и способствовать снижению коррупции.

Иным наиболее значимым методом избежания коррупции является организация и осуществление информационных стратегий для борьбы с чрезмерным безудержным обогащением, потреблением,

материализмом и непониманием жизненного успеха. Популяризация роскошного и потребительского образа жизни должна заменить сбалансированную пропаганду идеологии социальной справедливости, профессионализма и качества работы, здорового образа жизни и качества образования.

Основная роль антикоррупционного сознания - это рефлексия, бунт и выражение в форме правовых знаний и оценок, связанных с коррупцией [1].

Существенным уровнем антикоррупционной осведомленности считается государственный уровень, так как деятельность уполномоченных органов по реализации закона и особой формой реализации законодательства считается его использование.

Следовательно, при исполнении правоохранительной и законодательной деятельности по борьбе с коррупцией немаловажно не только лишь обладать соответствующей степенью правовой грамотности, а также обучить тех, кто именно реализовывает данное право на государственном уровне.

Антикоррупционная компетентность законодателей, а также правоохранительных организаций во многом требует мастерства. По этой причине сложно пересмотреть значимость и роль антикоррупционной грамотности в создании социально-ответственных органов, обладающих антикоррупционным иммунитетом.

Одной из ценностей государственной социальной политики, является нравственное воспитание. Установлено, что психологическое подражание, внушение, убеждение оказывает большое влияние на то, как человек будет себя вести в обществе. По этой причине советуем применять разнообразные комбинации способов, методов и просветительских программ, нацеленных на снижение коррупции, такие как:

– убеждение применяя способ прямого психолого-педагогического вмешательства в развитие индивидуальной ориентации с целью формирования определенного морального развития и нравственных свойств человека;

– подражание таким популярным личностям, как А. Сахаров, А. Солженицын, которые обладают большими нравственными качествами и имеют большие возможность стать ориентиром для идеального нравственного и экономического поведения;

– развитие нравственных конструкций, ценностных ориентаций, моральных поведенческих навыков и привычек в экономических отношениях, несопоставимых с коррумпированными действиями;

– организация гармоничной системы стимулирования, главной целью которой считается повышение синергетического взаимодействия первых трех ключевых способов.

Также в целях антикоррупционного воспитания могут быть использованы следующие методы: стимулирование, как воспитательный метод эмоционального подкрепления нравственных и моральных качеств и наказание за негативные действия.

Наказание может быть использовано для исправления поведения субъекта, что под угрозой неизбежных санкций заставит его изменить свои цели и аморальные или даже незаконные действия. Таким образом, моральные, этические и материальные санкции могут быть использованы для противодействия коррупции и ее последствиям.

Установлено, что наравне с данными целенаправленными способами обучения, формируется личность человека, которая формируется под естественными, неконтролируемыми воздействиями институтов социализации.

Подчеркнем, что поведение и психика личности формируется под воздействием двух диалектически связанных между собой процессов – социализации и образования.

Образование, подразумевается, как относительно важное, систематическое и целенаправленное воспитание человека, которое в той или иной мере содействует адаптации личности в обществе, а также формирует условия для его самоопределения в соответствии с социально-значимыми критериями и целями.

Однако, с другой стороны, развитие целостной личности происходит также под неконтролируемым, стихийным воздействием всех институтов социализации.

Современная система образования в Российской Федерации осуществляет такие задачи, как: передача знаний и присвоение стандартизированных профессиональных способностей. Но, процесс развития полноценной личности человека, как экономического субъекта, этим никак не ограничивается. По этой причине следует определить такую немаловажную цель образовательной деятельности, как развитие моральных чувств у учащихся и, прежде всего, общественных обязательств и индивидуальной ответственности за судьбу государства. Считаем, что это как базовое психолого-педагогическое условие сокращения коррупции. Поэтому целью антикоррупционного образования является формирование антикоррупционного мировоззрения, прочной моральной основы для личности, гражданской позиции и устойчивых возможностей для антикоррупционного поведения.

Роль системы образования в образовательных учреждениях велика по следующим причинам: во-первых, здесь сосредоточена значительная часть интеллектуального потенциала страны, которая может исследовать различные аспекты коррупции и давать научно обоснованные рекомендации по борьбе с ней. Во-вторых,

университеты воспроизводят человеческий и интеллектуальный потенциал, который определяет будущее развитие страны.

Антикоррупционная составляющая правосознания как следствие соблюдения правовых норм, подкрепленная психологическим и моральным сопротивлением незаконным действиям, должна существенно способствовать выбору средства правовой защиты [2, 3, 4].

В процессе формирования и реализации антикоррупционной политики весьма вероятно, что следует исходить не только из того факта, что правосознание населения является неким предметом правильного пассивного восприятия и правовой оценки различных антикоррупционных мер. Публичное одобрение целей антикоррупционной политики и ее отдельных компонентов не гарантирует, что такое же отношение будет развиваться во всей антикоррупционной политике.

Повышение осведомленности об инструментах противодействия коррупции, материальных проблемах и противодействии коррупции, которые направлены не только на обеспечение прав граждан и организаций на доступ к коррупционной информации через средства массовой информации, но также на публичное обсуждение результатов, участие в работе правоохранительных органов и принятии решений.

Эти меры могут дать доступ гражданам и организациям к информации о борьбе с коррупцией в государственных и местных органах власти, что может привести к получению обратной связи от получателей государственных услуг, разработке механизма социального осуждения коррупционеров и т. д. Считаю, что гражданам следует принимать участие в антикоррупционных мероприятиях, чтобы подключать людей к антикоррупционным механизмам. Именно включение институтов гражданского общества и отдельных лиц в механизм антикоррупционной деятельности повысит реальную эффективность принятых мер [5, 6].

На наш взгляд, в качестве одной из мер профилактики коррупции можно предложить массовую пропагандистскую компанию с помощью средств массовой информации в рамках, например, социальной рекламы. Также требуется активная работа по антикоррупционному просвещению, предусматривающие мероприятия по воспитанию нетерпимости к коррупционному правонарушению.

Поэтому коррупцию в обществе можно минимизировать только путем формирования принципиально иной системы ценностей, основанной на юридическом образовании, мониторинге законодательной и исполнительной деятельности органов государственной власти, обсуждении наиболее актуальных вопросов, связанных с

причинами, условиями, масштабами и социальные последствия коррупционного поведения. Граждане должны продемонстрировать свое внутреннее неприятие коррупции как формы социального поведения в обществе, разрушительных моральных, организационных и личных последствий этого явления.

Также важный аспект – это разработка психолого-педагогического модуля, что является одновременно фундаментальным научным исследованием и масштабной прикладной задачей.

На начальном этапе данной работы необходимо обосновать концептуально-методологический подход к созданию психолого-педагоги-ческого модуля и кратко описать содержание его основных элементов. Кроме того, рекомендации по созданию и внедрению этого модуля должны быть разработаны как часть профессионального развития и подготовки специалистов в данной области.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ванновская О.В*. Проблема коррупции в психологической феноменологии /О.В. Ванновская// Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12: психология. социология. Педагогика. 2009. С. 54–62.

2. *Алиева И.М*. Формирование антикоррупционного сознания // Вестник молодежной науки. 2018. № 4 (16). С. 67–71.

3. *Токарева Н.Г*., Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018.156 с. (2-изд., переработанное и дополненное).

4. *Абдульмянова Т.В*., Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право. Общая часть. Саранск:Принт-Издат, 2018. 176 с.

5. *Токарева Н.Г*., Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С. 120–126.

6. *Токарева Н.Г*., Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.113–120.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 343.352.3:070

РОЛЬ СМИ В ФОРМИРОВАНИИ АНТИКОРРУПЦИОННОГО СОЗНАНИЯ

Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Алина Алексеевна Тазина, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tokareva-1@mail.ru

ROLE O F MEDIA IN FORMING ANTI-CORRUPTION CONSCIOUSNESS

Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Alina Alekseevna Tazina, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье проанализирована роль средств массовой информации (СМИ) на формирование антикоррупционного сознания общества, предложены меры по повышению эффективности СМИ в антикоррупционной деятельности и формировании принципов и культуры борьбы с коррупцией.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коррупция, средства массовой информации, антикоррупционное сознание, общество.

The article analyzes the role of the media (media) in the formation of anti-corruption consciousness of the society, suggests measures to increase the effectiveness of the media in anti-corruption activities and the formation of the principles and culture of the fight against corruption.

K e y w o r d s: corruption, mass media, anti-corruption consciousness, society.

Противодействие коррупции в современной России отнесено к числу наиболее важных задач. Это отражается в принятии на различных уровнях управления нормативно-правовых актов, цель которых заключается в снижении, а в дальнейшем и ликвидации такого явления, как коррупция.

Особенностью коррупции является ее широкая распространённость: если коррупционные действия происходят в одной сфере, они обязательно начнутся и в других, тем самым затрагивая все сферы общественной жизни.

На протяжении долгого времени данная тема оставалась в тени, и общество уходило от обсуждения проблем коррупции. Но на сегодняшний день, открытость антикоррупционной деятельности - это залог успешной борьбы с ней, и роль средств массовой информации (СМИ) в этой деятельности занимает важное место. Это

© Токарева Н.Г., Тазина А.А., 2020

проявляется в том, что СМИ является тем механизмом влияния на общественное сознание, который может поспособствовать формированию устойчивых стереотипов поведения.

В Законе Российской Федерации от 27 декабря 1991 года №2124-1 под средством массовой информации понимается периодическое печатное издание, сетевое издание, телеканал, радиоканал, телепрограмма, радиопрограмма, видеопрограмма, кинохроникальная программа, иная форма периодического распространения массовой информации под постоянным наименованием (названием) [1].

Изучая различные источники информации, можно выделить основные задачи средств массовой информации в антикоррупционной деятельности и формировании антикоррупционных принципов и культур в борьбе с коррупцией:

1) освещение общества о современном состоянии коррупции, используя сравнение и примеры общественной жизни государств, где коррупция сведена на минимум, так как это будет способствовать росту интереса общества и расширению аудитории;

2) доводить до общества способы и методы противодействия коррупции с применением опыта других государств;

3) активно содействовать в разработке антикоррупционной стратегии и планов как на федеральном, так и региональном уровне, применяя информационные и организационные способы;

4) принимать участие в построении открытости органов государственной власти и предпринимателей для общественного контроля, где основным элементом будет являться свободные средства массовой информации;

5) формировать общие принципы и культуру по противодействию и снижению коррупции в обществе.

Таким образом, из вышеуказанных задач следует, что средства массовой информации могут быть активным инициатором и помощником в формировании антикоррупционного сознания в обществе.

Для того, чтобы снизить уровень коррупции важное значение имеет информативность о ней, а также общественное восприятие коррупциогенных отношений, которые сложились в современном обществе и носят системный характер.

Информационная открытость выступает главным фактором в борьбе с коррупцией и ее проявлениями. Значение средств массовой информации, в данном случае, будет являться ключевым, поскольку они могут изменить существующее деформированное сознание и отношение общества к коррупции. При этом информация, которая предоставляется на общественное обозрение, должна иметь достоверный характер, объяснять негативные последствия

от этого явления не только на государство, но и на общественные отношения [2, 3, 4].

Если обратиться к статистике, то Российская Федерация по состоянию на 2019 год занимает 174 место из 196 стран по уровню свободы СМИ, что говорит о невозможности полноценно информировать общество о текущем положении дел как в стране, так и за рубежом. Формирование принципов и культуры противодействия коррупции, а также антикоррупционного сознания общества является важной прерогативой средств массовой информации. Ведь только они, на сегодняшний день, могут повлиять на изменение нравственно-психологических установок и норм поведения в обществе, сформировать правильную правовую культуру, тем самым способствовать повышению доверия к органам государственной власти и управления.

Также, главной целью борьбы с коррупцией выступает способность средств массовой информации открывать обществу все скрытые механизмы коррупции, при этом лишая ее благоприятной почвы для развития и распространения в современном обществе. Этому будут содействовать результаты журналистских расследований, и впоследствии их огласка, показывая обществу и коррупционерам неотвратимость наказания за совершенное деяние.

Для осуществления действенной борьбы с коррупциогенными факторами и формирования антикоррупционного сознания средства массовой информации должны получить независимость от всех ветвей власти и самостоятельно осуществлять свою деятельность. При этом государство должно обеспечить свободу печати и обнародования общественно-значимой информации, которая не будет иметь прямую зависимость от чьих-либо интересов, тем самым гарантировать независимость СМИ.

Но существуют угрозы, которые мешают независимости средств массовой информации.

Во-первых, главной угрозой свободы СМИ является угроза монополизации и концентрации. В данном случае, необходимо нормативно-правовое регулирование экономических отношений в сфере массовой информации, а также установление прозрачности отношений собственников СМИ.

Во-вторых, на сегодняшний день средства массовой информации развивают мифологическое сознание во всеобщей продажности, преступности и т. п. При этом главной задачей является не констатация фактов суровой действительности, а создание и развитие рационального сознания общества, и доведение информации в достоверной и объективной форме.

В-третьих, борьба за сенсациями привела к тому, что население потеряло доверие к СМИ. Так как вместо достоверного и достой-

ного материала публикуются сомнительные версии, прогнозы, и что серьезнее, заказанные статьи дискриминационного характера, которые противоречат нормам закона, морали и этики.

В-четвертых, стоит учитывать тот факт, что СМИ не только борются с проявлениями коррупции, но и сами активно принимают участие в данном явлении. Проявляется это, в первую очередь, в зависимости чиновников государственной власти, финансирующих и отвечающих за средства массовой информации, и руководителей конкретных изданий, подчиненных государству.

В-пятых, препятствием на пути свободы СМИ также является принадлежность большинства из них к олигархическим элитам, которые использовали борьбу с коррупцией в своих корыстных политических или финансовых целях.

Помимо этих угроз, существует большое количество и других, не позволяющих средствам массовой информации обрести независимость и свободу (рисунок).

Угрозы свободы средств массовой информации

Также в борьбе с коррупцией и формировании антикоррупционного сознания важную роль играет сеть Интернет, посредством которой граждане имеют неограниченный доступ к ресурсам и информации в области коррупции, а также свободно общаться с другими пользователя. Это, несомненно, способствует формированию гражданского общества с правильными морально-этическими нормами и антикоррупционным правосознанием [5, 6, 7].

Из всего вышеуказанного можно сделать вывод, что для повышения эффективности средств массовой информации в формировании антикоррупционного сознания и борьбы с коррупцией, необходимо выполнение следующих условий:

– выработать меры и нормативно закрепить обеспечение открытости деятельности органов государственной власти и управления;

– законодательно закрепить механизм взаимодействия СМИ и органов государственной власти по вопросам противодействия коррупции;

– повысить и обеспечить безопасность представителей СМИ;

– применять дисциплинарную и уголовную ответственность должностных лиц, выступающих против представителей СМИ, распространяющих собранную информацию о фактах коррупции;

– обеспечивать конфиденциальность источников СМИ и привлечение их к образованию антикоррупционного сознания;

– внедрять определенные стандарты и правила расследований, которые проводятся СМИ, а также обеспечение их размещения в сети Интернет для распространения информации о деятельности государственных органов и создании проектов по антикоррупционным мероприятиям, а также вовлечение граждан в процесс их обсуждения;

– повышать уровень информативности общества и граждан о проводимых антикоррупционных мероприятиях и их результатов и т. п (рисунок).

Таким образом, коррупция развита и существует во всем мировом сообществе, тем самым подрывает основы демократии и свободы, морально-нравственные ценности общества, а также доверие граждан к государственной власти и управлению.

Находясь во всех сферах общественной жизни, коррупция деформировала общественные ценности и приоритеты. Поэтому для осуществления противодействия коррупции и формирования антикоррупционного сознания средства массовой информации должны осуществлять свою деятельность независимо от всех ветвей государственной власти и беспрекословно освещать все происходящие события, связанные с коррупцией, в достоверной и объективной форме.

ЛИТЕРАТУРА

1. О средствах массовой информации: Закон Российской Федерации от 27 декабря 1991 N 2141-1 (ред. от 01.03.2020). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. *Зиборева Т.С.* Роль СМИ и сети Интернет в антикоррупционной деятельности государства // Молодой ученый. 2019. № 19. С. 205–207.
3. *Токарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат, 2018. 156с. (2-изд., переработанное и дополненное).
4. *Токарева Н.Г.*, Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.120–126.
5. *Алиева И.М.* Формирование антикоррупционного сознания // Вестник молодежной науки. 2018. № 4(16). С. 3–5.
6. *Токарева Н.Г.*, Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019.Саранск. С.113–120.
7. *Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право. Общая часть.Саранск:Принт-Издат,2018. 176 с.

УДК 316.485

ПОНЯТИЕ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И МЕТОДЫ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ И РАЗРЕШЕНИЯ

Наталья Геннадьевна Токарева, доцент
Анастасия Николаевна Тутурова, студент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tokareva-1@mail.ru, nasta2606@mail.ru

COUNTERING CORRUPTION IN THE CULTURAL SPHERE ON THE EXAMPLE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Natalia Gennadievna Tokareva, Associate Professor
Anastasia Nikolaevna Tuturova, student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрывается понятие «конфликт интересов», его сущность, приводится ряд вероятных ситуаций возникновения личной заинтересованности, которая в свою очередь может привести к конфликту интересов. Особое внимание

© Токарева Н.Г., Тутурова А.Н., 2020

уделено методам по урегулированию конфликта интересов. Предложены способы разрешения для эффективного урегулирования конфликта.
Ключевые слова: конфликт интересов, государственная служба, государственный служащий, урегулирование интересов.

The article reveals the concept of “conflict of interest”, its essence, provides a number of possible situations of personal interest, which in turn can lead to a conflict of interest. Particular attention is paid to methods for resolving conflicts of interest. Methods of resolution for effective conflict resolution are proposed.
Keywords: conflict of interest, civil service, public servant, settlement of interests.

Сегодня проблема конфликта интересов актуализируется, как в реалиях общественной жизни, так и в сознании общества. Обусловливается целесообразность разработки институтов и методов урегулирования конфликтов, осуществления контроля над конфликтным процессом. Не следует недооценивать конфликт интересов для эффективной деятельности государственной власти. Представляются бесспорными высказывания специалистов о плохом влиянии конфликта интересов на работу коллектива в подразделениях органов власти.

В современном обществе при быстро меняющихся условиях деятельности государства, тема конфликта интересов и методы ее урегулирования будет всегда актуальна.

Главным термином, который использует законодатель для определения конфликта интересов является такое понятие, как «личная заинтересованность» (личный интерес) государственного служащего. Что следует понимать под личной заинтересованностью? Специалисты рассматривают любую мотивацию, которая продиктована мотивацией желанием, стремлением, предпочтением и необходимостью государственного служащего, в осуществление какого-либо действия. Ее можно определить как особое состояние государственного служащего, которое в соответствии с нормативными правовыми актами обуславливает возникновение, изменение и прекращение его прав и обязанностей. Заинтересованность и есть по своему назначению удовлетворение личных интересов, которые отличны от интересов общества в общем и обычно приводит к конфликту интересов [1].

Отметим, что под видом денег понимаются доходы от имущества или услуг имущественного характера, и других имущественных прав для себя либо для других. Полнота содержания доходов соответствует положениям рассматриваемого закона, который определяет понятие доходов, которые получают в результате коррупции.

Иными словами, личная заинтересованность рассматривается как понятие с исключительно материальной (имущественной) природой. Однако даже нематериально мотивированная деятель-

ность государственного служащего в этимологических рамках упомянутого понятия может нанести вред гражданам, обществу или государству. В этой связи можно предложить использовать в определении конфликта интересов трактовку личной заинтересованности как материального (имущественного) характера, так и нематериального (иная заинтересованность).

Рассматривая этимологическое содержание понятия «конфликт интересов», Д.И. Дедов отмечает, что в случае возникновения такого рода ситуации гражданам и иным лицам может быть причинен ущерб, их права и интересы могут быть нарушены. Однако данную ситуацию принято рассматривать как возникающую во время исполнения государственным служащим своих должностных (служебных) обязанностей. Парадоксальность заключается в том, что конфликтная ситуация, рассматриваемая законодателем как противоречие между личной заинтересованностью государственного служащего и интересами взаимодействующих с ним третьих лиц, может возникнуть у государственного служащего и во внеслужебное время. В этом случае основой конфликтной ситуации будет являться использование служебного положения либо информации ограниченного доступа, которую, соответственно, госслужащий использует в личных корыстных целях [2, 3, 4].

В целях совершенствования антикоррупционного законодательства в части, касающейся предотвращения и урегулирования конфликта интересов на государственной службе, конкретизируя момент возможного возникновения у государственного служащего личной заинтересованности коррупционной направленности по основаниям, указанным выше. Специалисты предлагают внести изменения в дефиницию конфликта интересов путем внедрения формулировки «при исполнении им должностных (служебных) обязанностей и во внеслужебное время с использованием служебного положения».

Если исходить из сущности деятельности государственных служащих по исполнению своих должностных (служебных) обязанностей, то следует обратить внимание на то, что, согласно определению, указанному в Федеральном законе «О государственной гражданской службе Российской Федерации», с госслужащим взаимодействуют граждане, организации, общество, субъекты Российской Федерации или Российская Федерация.

Вместе с тем в Федеральном законе «О противодействии коррупции» такие категории как субъекты Российской Федерации или Российская Федерация объединены в общее понятие «государство», что не противоречит сущностному содержанию указанных категорий.

Федеральный закон от 25 декабря 2008 года (последняя редак-

ция) № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» предусмотрел несколько способов урегулирования конфликта интересов на государственной службе:

– изменение должностного или служебного положения являющегося стороной конфликта интересов государственного служащего, вплоть до отстранения его от исполнения должностных (служебных) обязанностей; отказ такого служащего от выгоды, явившейся причиной возникновения конфликта интересов;

– отвод (самоотвод) государственного служащего в установленных действующим законодательством случаях и порядке. К сожалению, перечисленные автором способы не могут способствовать полноценной профилактике, а также предупреждению конфликта интересов на государственной службе;

– урегулирование конфликта интересов состоит в добровольном отказе самого государственного служащего от явившейся причиной, в связи с которой и возник конфликта интересов, выгоды. Однако понятие выгоды в Федеральном законе «О государственной гражданской службе Российской Федерации», в Федеральном законе «О противодействии коррупции» раскрыто не полно. Несомненно, что под выгодой понимается получение государственным служащим льгот, а также преимуществ, которые связаны с использованием должностного статуса самого служащего.

Важно знать, что отказаться от выгоды в целях предотвращения конфликта интересов сможет только сам служащий, так как он будет являться стороной конфликта, но никак не другие участники, которые так же получают выгоду (родственники и другие).

Будем иметь ввиду, что в настоящее время закон или другой нормативно-правовой акт, который устанавливает случаи самоотвода и его порядок на федеральном уровне до сих пор не принят. Но есть исключения, когда сам служащий будет принимать участие в процессах, таких как уголовный, административный и гражданский.

Очевидно, что возможностей для эффективного урегулирования конфликта интересов на государственной службе недостаточно, в связи с чем в качестве дополнительных организационных способов его разрешения можно предложить:

– осуществление временного делегирования каких-либо полномочий государственного служащего, в отношении которого производятся мероприятия по урегулированию конфликта интересов, другому служащему;

– постоянное или временное отстранение государственного служащего от выполнения функций, в результате осуществления которых возник или может возникнуть конфликт интересов (в частности, посредством изменения его должностного регламента,

отстранения от участия в комиссиях, рабочих группах, иных коллегиальных органах);

– ограничение на время урегулирования конфликтной ситуации допуска государственного служащего к соответствующим сведениям, если исполнение служебных обязанностей связано с их использованием; дополнительное изучение решений и действий государственного служащего;

– усиление контроля за исполнением государственным служащим должностных обязанностей в конфликтной ситуации;

– увольнение государственного служащего с государственной службы по собственному желанию в целях сохранения его личных интересов, либо отказ от выполнения иной оплачиваемой работы в целях сохранения должности государственной службы.

Рассмотрим конфликт интересов на примере выполнения управленческих функций по отношению к родным или иным заинтересованным лицам.

К примеру, служащий может принимать решения о кадровых вопросах к своим родственникам или другим заинтересованным лицам. К примеру: служащий занимает место в конкурсной комиссии, в числе претендентов на место находится его родственник. Или же работник может являться членом комиссии, проводящей проверку по делу о нарушении со стороны своего родственника. Таким образом, нужно оповестить руководство о наличии факта личной заинтересованности, также эту информацию доносят до представителей нанимающей стороны.

Важно знать, что рекомендуется отстранить служащего от исполнения обязанностей, которые могут предполагать то или иное взаимодействие с лично заинтересованными лицами. Также можно вывести служащего из состава комиссии. Надо понимать, что ситуация не будет считаться выражением личной заинтересованности, когда не задеваются интересы других граждан или же нет соответствующих полномочий [5, 6, 7].

Способы, формы и методы урегулирования конфликта в каждом конкретном случае зависят от характера и степени его обострения, вида государственной службы, полномочий, функций и направлений деятельности органа государственной власти, служебного положения и должностных обязанностей государственного служащего. Также в условиях конфликтной ситуации необходимо проведение обязательной последующей оценки эффективности урегулирования конфликта интересов в целях исключения ситуации, которая может спровоцировать его повторение.

Таким образом, рассуждая о конфликте интересов, можно представить интересное мнение, которое основывается на результате собственного исследования, что у истоков любого государственно-

го правонарушения находится конфликт интересов лиц, которые занимают публичные должности на государственной службе. Под конфликт интересов попадают разные ситуации, которые возникают в процессе соблюдения полномочий государственными служащими.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кабашов С.Ю.* Урегулирование конфликта интересов и противодействие коррупции на государственной службе. // М.: ИНФРА-М, 2018. 192 с.

2. *Дедов Д.И.* Конфликт интересов. // М.: ВолтерсКлувер. 2018. 272 с.

3. *Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П., Токарева Н.Г. Уголовное право. Общая часть. Саранск:Принт-Издат. 2018. 176с.

4. *Токарева Н.Г.*, Жадяева М.А. Практикум по судебной медицине. Саранск: Принт-Издат,2018. 156 с. (2-изд., переработанное и дополненное).

5. Ситуация конфликта интересов на государственной службе: примеры и решения. // URL: https://yr-expert.com/situaczii-konflikta-interesov-na-gosudarstvennoj-sluzhbe/ (дата обращения 12.03.2020).

6. *Токарева Н.Г.*, Сидорова А.С. О противодействии коррупции: содержание и структура // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.120–126.

7. *Токарева Н.Г.*, Осипович С.Р. Институты борьбы с коррупцией // IV Юридические чтения: материалы национальной науч.-практ. конф. научно-педагогических работников. 2019. Саранск. С.113–120.

ИНТЕГРАЦИЯ ТЕОРИИ ПРАВА И ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

УДК 349.3

РЕФОРМА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О МАТЕРИНСКОМ (СЕМЕЙНОМ) КАПИТАЛЕ

Александр Владимирович Логутенков, преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
Наталья Владимировна Шамонина, заместитель руководителя
Федеральное казенное учреждение «Главное бюро медико-социальной экспертизы по Республике Мордовия» Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации
E-mail: logutyonkov@yandex.ru, ashamonina@ruc.su

REFORM OF LEGISLATION ON MATERNITY (FAMILY) CAPITAL

Alexander Vladimirovich Logutenkov, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation
Natalia Vladimirovna Shamonina, Deputy head for General issues
Federal state institution "Main Bureau of medical and social expertise in the Republic of Mordovia" of the Ministry of labor and social protection of the Russian Federation

В статье рассматривается материнский капитал как способ повышения рождаемости в России, анализируются изменения законодательства о материнском капитале и возможные проблемы их практической реализации.

Ключевые слова: материнский (семейный) капитал, семья, материнство, отцовство, усыновление, рождаемость.

The article considers maternity capital as a way to increase the birth rate in Russia, analyzes changes in legislation on maternity capital and possible problems of their practical implementation.

© Логутенков А.В., Шамонина Н.В., 2020

K e y w o r d s: maternal (family) capital, family, motherhood, paternity, adoption, birth rate.

Под дополнительными мерами государственной поддержки семей, имеющих детей, понимают меры, обеспечивающие возможность улучшения жилищных условий, получения образования или повышения уровня пенсионного обеспечения в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей.

Реализация этих мер осуществляется за счет средств федерального бюджета в виде материнского (семейного) капитала, который перечисляется в бюджет ПФР [1].

Следует отметить, что современный этап развития России характеризуется серьезными демографическими проблемами. Коэффициент рождаемости в стране равен 1,5 – это предел для выживания нации.

Основной задачей государства на ближайшее время является приближение к показателю хотя бы 1,7, а в идеале к 2,2.

В послании Федеральному собранию президент Владимир Путин указал на необходимость улучшить ситуацию с демографией в стране и предложил после рождения первого ребенка выдавать материнский капитал, увеличив его на 150 тыс. рублей.

Полагаем, что маткапитал за первого ребёнка даст высокий, но непродолжительный эффект. В первую очередь потому, что роль мужчин в вопросе повышения рождаемости на государственном уровне сильно недооценена.

Главный репродуктолог Минздрава Олег Аполихин предлагает закрепить поддержку молодых отцов в российском законодательстве [2].

По его мнению, молодой отец «должен иметь приоритет» на рынке труда: «уволить его должно быть очень сложно, а взять на работу выгодно, потому что работодатель должен быть мотивирован налоговыми льготами».

Также следует отметить, что воспитание молодых мужчин и профилактика их здоровья может стать существенным фактором в вопросе повышения рождаемости. Данная идея уже поддержана главой социального комитета Совета Федерации Валерием Рязанским и заместителем председателя комитета Госдумы по вопросам семьи, женщин и детей Еленой Вторыгиной [3].

По её словам, если у отца будет хорошее здоровье, то рождаться будут здоровые дети. В случае, когда у отца будут хорошие работа и зарплата, его дети не будут ни в чем нуждаться. И если у родителей будет достойная работа и зарплата, то введение каких-

либо пособий не понадобится. Родители самостоятельно решат все проблемы.

Отметим, что 1 марта 2020 г. был подписан закон [4], внесший соответствующие поправки в Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей». Теперь право на маткапитал получат семьи при рождении первого ребенка. Его размер составит 466 617 руб. Родители, у которых право на получение маткапитала за рождение (усыновление) второго ребенка возникло до 31 декабря 2019 года, также получат сертификат с индексированным размером (466 617 руб.).

В случае рождения (усыновления) второго ребенка, начиная с 1 января 2020 года, размер маткапитала увеличивается на 150 тыс. руб. и составит 616 617 руб. Такая же сумма с 1 января 2020 года положена тем семьям, в которых родился или был усыновлен третий или последующие дети при условии, что ранее право на получение маткапитала не было реализовано.

Кроме того, часть средств маткапитала (не более 50 %) теперь можно будет направить для строительства дома на земельном участке, предназначенном для ведения садоводства. Также средства маткапитала могут быть выданы в качестве компенсации затрат на такое строительство. Напомним, ранее можно было направлять маткапитал для строительства дома на земельном участке, предназначенном только для индивидуального жилищного строительства.

В юридическом сообществе существует и иная позиция относительно введения материнского капитала за рождение первого ребенка. Оценивая мнение психологов, они отмечают появление термина «поколение маткапитала» – т.е. детей, которых родили только из-за денег. Вызывает споры и введение льгот для работодателей, состоящих в трудовых отношениях с отцами. На практике может получиться так, что работодатель потерпит молодого папу из-за льгот, и, если он ничего из себя не предоставляет, как специалист, по окончании срока льгот попросту прекратит с ним трудовые отношения [5].

Думается, что эффективным средством в борьбе с вредными привычками у молодых мужчин в первую очередь могут доступная медицина, хорошее образование, условия, способствующие развитию бизнеса, социальные лифты.

Полагаем, что пока преждевременно говорить о льготах для отцовства, необходимо для начала сам термин «отцовство» закрепить в законодательстве и придать ему большее значение, чем просто установление этого самого отцовства для дальнейших поисков в целях взыскания алиментов.

Государство должно заботиться о своих семьях и чадах, должно

помогать финансово, расширяя программу помощи, например, многодетным семьям, забота о которых не проработана. У данной категории очень мало преференций, они находятся в достаточно сложном социально-экономическом состоянии.

Государство также должно обеспечить институтам образования, культуры, возможность осуществлять духовно-нравственное воспитание граждан и пропаганду семьи и семейных ценностей. Ведь деторождение зависит не только от дотаций.

Это доказывает пример беднейших стран мира – лидеров по рождаемости. Для появления на свет большего количества детей необходимо сформировать в обществе ценность семьи и брачно-семейных отношений.

Отметим, что лидерами по рождаемости являются Ангола, Нигер и Мали, а гегемон Евросоюза Германия – на 213 месте.

Россия – на 184, для сравнения. В развитых странах – материальный достаток, уверенность в том, что родители смогут обеспечить ребенку хорошее образование, удовлетворить все потребности, дать надёжный старт в жизни. Указанное формирует в таких семьях желание заводить детей.

В России количество браков за последние четыре года уменьшилось на четверть. В больших городах разводятся около 80 % супружеских пар, в малых – до 60 %.

Мужчина – это глава семьи, и в первую очередь, он нуждается не в дотациях, а в правильной постановке в целом государственно-национального уклада жизни. Его классический вариант практически утерян в Европе, но и у нас все больше укрепляется концепция о равенстве женского и мужского труда. Мужчина должен трудиться и получать достаточное достаточную заработную плату, а не дотаций, а женщина – на легких работах, и большую часть времени и сил уделять семье и детям. Для восстановления рождаемости необходимо восстановить традиционную семью.

Поэтому не исключено, что предложенные Минздравом меры по поддержке отцов – медвежья услуга для них. При равных условиях, работодатель будет выбирать кандидата, у которого нет такого «обременения». В России Трудовой кодекс большей частью написан для работника, защищает его, а не для работодателя.

Современный рынок труда испытывает дефицит высококлассных специалистов. Если озвученные меры поддержки будут приняты, то он еще сузится, ограничится возможность выбора. Даже если работник – молодой отец, но он плохой специалист, работодатель захочет расторгнуть с ним трудовые отношения, а это будет сделать достаточно сложно. То есть, это ограничение сработает не в пользу работника, соответственно, при приёме на работу, работодатель будет отдавать предпочтение работникам другой катего-

рии и возраста. Тем самым, молодые отцы не выиграют, а, скорее, проиграют, попадут в группу риска.

Несмотря на декларируемое равенство родительских прав в части обязанностей по воспитанию детей, гендерное равенство, законодательство по социальному обеспечению в большинстве случаев получателем определяет матерей. Когда был введен материнский капитал, даже пришлось принимать поправки, чтобы уравнять в правах и одиноких отцов.

Что касается предложенных мер поддержки отцов, то можно сказать, что и без господдержки они могут продолжать род. Наверное, целесообразнее прописать меры ответственности, что наряду с поддержкой должна формироваться ответственность мужчин за их потомство. Ведь даже получив «отцовский капитал», не факт, что именно мужчины на него будут содержать детей. Возможно, необходимо разрешить вопрос об алиментных обязательствах, чтобы отцы также несли ответственность за детей, не перекладывали ее на матерей или на государство.

По статистике должниками по алиментам в основном являются мужчины, а взыскателями – женщины. Конечно, существуют примеры, когда отцы одни воспитывают детей, и им тоже требуется помощь, но в плане их материального обеспечения и мер поддержки должно также соблюдаться равенство.

ЛИТЕРАТУРА

1. О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей: федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ; в ред. от 1 марта 2020 г. // Российская газета. 2006. № 297.

2. Министерство здравоохранения Российской Федерации // Официальный сайт. URL: https://www.rosminzdrav.ru/ (дата обращения:04.03.2020).

3. Официальная Россия. Сервер органов государственной власти Российской Федерации // Официальный сайт. URL: http://www.gov.ru/ (дата обращения: 04.03.2020).

4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам, связанным с распоряжением средствами материнского (семейного) капитала: федеральный закон от 1 марта 2020 г. № 35-ФЗ // Российская газета. – 2020. – № 45.

5. Информационно-правовой портал «Закония» // Сайт. URL: https://www.zakonia.ru/ (дата обращения: 05.03.2020).

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 347.61/.64

ЕЩЕ РАЗ К ВОПРОСУ О РАСТОРЖЕНИИ БРАКА ВО ФРАНЦИИ

Ирина Николаевна Минеева, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: irina.min82@gmail.com

ONCE AGAIN ON THE ISSUE OF DIVORCE IN FRANCE

Irina Nikolaevna Mineeva, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Данная научная статья посвящена анализу основных теоретических и практически аспектов правового регулирования общественных отношений в области расторжения брака в странах континентальной Европы (на примере Франции). В статье особое внимание уделяется особенностям расторжения брачного союза и последствиям совершения данного юридического факта. Главной исторической чертой целостной системы европейского семейного права выступала ее непосредственная зависимость от результатов реформирования политического и социального характера, произошедших в XIX в. Зачастую такие «нововведения» носили несогласованный характер и плохо сочетались с реалиями жизни. Именно поэтому, в современной Европе, не сложился единый нормативно-правовой акт, который смог бы регулировать сферу брачно-семейных отношений. Каждое западноевропейская государство использует свое национальное законодательство, в том числе и Франция, на примере которой исследуется правовое регулирование одного из видов брачно-семейных правоотношений (расторжение брака) в данной статье. В процессе исследования, выше обозначенной темы, были использованы метод синтеза и анализа, а также применялся статистический метод исследования.

К л ю ч е в ы е с л о в а: семья, супруги, брачно-семейные правоотношения, бракоразводный процесс, Франция.

This scientific article is devoted to the analysis of the main theoretical and practical aspects of legal regulation of public relations in the field of divorce in the countries of continental Europe (on the example of France). The article pays special attention to the peculiarities of the dissolution of the marriage Union and the consequences of this legal fact. The main historical feature of the integral system of European family law was its direct dependence on the results of political and social reforms that occurred in the XIX century. Often such «innovations» were inconsistent in nature and did not fit well with the realities of life. That is why, in modern Europe, there is no single legal act that could regulate the sphere of marriage and family relations. Each Western European state uses its own national legislation, including France, which is used as an example to study the legal regulation of one of the types of marriage and family relations (divorce) in this article. In the course of the research, the above-mentioned topic was used the method of synthesis and analysis, as well as the statistical method of research.

K e y w o r d s: family, spouses, marriage and family relations, divorce proceedings, France.

© Минеева И.Н., 2020

Официально регистрировать браки во Франции начали после Великой Французской революции, которая «заняла исключительное место среди революций Нового времени не только своим социальным размахом и кардинальным переустройством политической системы. В ходе ее было практически сломано старое право. В дальнейшем таким же образом была изменена правовая система многих европейских государств». [1, с. 133]

Тогда брак считался не больше, чем гражданским договором, который в любой момент и при малейшей необходимости можно было расторгнуть. В 1792 г. французские законы разрешали разводиться в случае:

– супружеской неверности;
– физического насилия;
– безумия одного из супругов;
– обвинения в тяжелом преступлении;
– аморального поведения;
– тяжкой обиды;
– отсутствия супруга длительное время. [2, с. 41]

Эти причины давали полное право суду срочно развести супругов. Если же пара обосновывала причину развода чем-то похожим на «не сошлись характерами», то суд в обязательном порядке давал сторонам 6 месяцев для примирения. За этот период семья должна была сделать все возможное, чтобы сохранить брак.

Разводиться по обоюдному согласию во Франции стало возможно только в 1809 г., когда Наполеон таким образом разорвал свой брак с Жозефиной де Богарне. Но через 10 лет разводы снова запретили. Длительное время феминистки боролись за право на развод, а в 1880 г. даже появилось Общество Друзей развода, которое выпускало собственную газету. Восстановили же развод как правовой институт только в 1884 г. Право на развод по обоюдному решению было прописано в законодательстве гораздо позже, через сто лет, а право разводиться гомосексуальным парам было дано только после легализации однополых браков.

Для расторжения брака во Франции необходимо наличие одной из 3 причин:

– обоюдного решения супругов;
– вины одного из супругов;
– раздельного проживания супругов. [3, с. 107]

Развод по обоюдному согласию (divorce par consentement mutuel or divorce sur demande conjointe) можно получить только в том случае, если мужчина и женщина состоят в браке как минимум 6 месяцев.

Остальные два варианта развода можно описать так: «на расторжение брака соглашаются, а на последствия – нет (divorce sur

demande acceptee)». Франция считается страной, в которой из-за такой причины разводятся 60 % семей.

Обоюдное согласие предусматривает соглашение и смирение. В первом случае инициаторами выступают оба супруга, во втором - один считается инициатором, а другой смиряется с его решением. Когда оба супруга хотят развестись, то суду можно не объяснять причины - достаточно просто подать заявление. Тогда суд дает три месяца на примирение. Однако он может и отказать в расторжении брака, если посчитает, что страдают интересы детей. Если инициатор – один из супругов, тогда ему нужно объяснить причины такого решения, а второй должен их подтвердить и дать согласие.

Если причиной бракоразводного процесса послужила вина одного из супругов (к примеру, измена или преступление), то виновный должен возместить моральный и материальный ущерб.

Развестись во Франции из-за прекращения семейной жизни можно лишь в том случае, если есть доказательства проживания порознь на протяжении 6 лет. По статистике, судьи редко разводят такие семьи, особенно если одна сторона докажет, что бракоразводный процесс негативно повлияет на него и на детей.

Как правило, бракоразводный процесс во Франции состоит из нескольких заседаний суда, на которых обязательно должны присутствовать обе стороны. На первых слушаниях судья пытается примирить супругов. Если этого не случилось, то им разрешают жить отдельно.

Дальше, согласно французским законам, та сторона, по отношению к которой предъявляются обвинения, должна это доказать либо опровергнуть. Рекомендуется на протяжении всего судебного процесса придерживаться одной позиции, иначе судебная волокита может надолго затянуться.

По окончании судебного процесса судья объявляет супругам, кто, что и сколько кому должен. Французские законы не дают разрешение на автоматический развод, если один супруг изменил другому. Такое решение было принято тогда, когда, согласно статистике, 2 из 5 семейных пар во Франции подавали на развод якобы из-за измены, вместо того чтобы решить все обоюдно.

Если разводится супружеская пара, в которой один из супругов, к примеру, русский, то при наличии детей не играет роли, кто француз: мать или отец. Общие дети в любом случае остаются с французом. Однако судьбу ребенка в таком случае решает Высший суд по правам ребенка, а не тот, который занимался бракоразводным процессом его родителей. Во Франции Высший суд по правам ребенка абсолютно независим от других государственных структур. Это можно объяснить особенностью французского законодательства, которое не разрешает родителям вывозить ребенка за границу.

Брак прекращается решением суда, поэтому все совместные обязанности супругов тоже аннулируются. После развода обе стороны могут еще раз вступить в брак, однако каждая из них теряет право использования фамилии супруга. Вместе с этим прекращается и осуществление родительской власти согласно решению суда. После развода прекращают существовать и обязательства в денежном плане. В таком случае последствия могут быть следующими:

– между бывшими супругами прекращаются имущественные отношения;

– ликвидируется возможность предоставления семейного места проживания;

– выплачивается моральная компенсация одной из сторон;

– возмещается материальный убыток. [4, с. 39]

Как правило, суд дает право решить, какими будут последствия, обеим сторонам бракоразводного процесса. Если супруги не могут найти общий язык, то за судом остается право решить этот вопрос самостоятельно.

Бракоразводный процесс во Франции – дело затратное. Основную часть расходов составляют услуги адвоката, определенной таксы которых не существует. Естественно, чем «грязнее» развод, тем больше адвокаты возьмут за него денег. Размер гонорара зависит :

– от имени адвоката;

– имиджа клиента;

– сложности (конфликтности) развода.

Если супруги разводятся по обоюдному согласию, то адвокаты предлагают абонемент, в который включена вся сумма бракоразводного процесса, а именно:

– консультации;

– подготовка материалов для дела;

– представление клиента в суде;

– присутствие в судебных заседаниях;

– другая юридическая помощь. [5, с. 271]

Сложно назвать конкретную сумму, приблизительно это – 1000–4000 евро. Хотя в столице Франции это будет стоить намного дороже.

Если клиента не устраивает цена абонемента, то адвокаты могут предложить и почасовую оплату. Если процедура развода не сложная, то стоимость часа работы адвоката будет колебаться от 200 до 300 евро.

Но не во всех случаях развод во Франции будет стоить таких больших денег. Если в браке супруг или супруга не работал либо не работает на момент развода, то государство предоставляет услуги бесплатного адвоката. Если сторона относится к той кате-

гории населения, у которой малые доходы, то в таком случае государство помогает частично. Вместе с этим женщины, у которых есть дети, имеют право на получение материальной помощи от государства на протяжении года в размере одной минимальной зарплаты. Если супружеская пара подает заявление на развод, имея общую недвижимость, то это потянет за собой дополнительные расходы. К примеру, если стороны делят квартиру стоимостью 500 тыс. евро, то обязательные в таком случае услуги нотариуса обойдутся им в 20 тыс. евро.

Государство от этого только выигрывает. Мало того что адвокаты и нотариусы платят налоги, супруги тоже должны отдать государству 2,5 % от стоимости разделенного имущества. А после этого они должны подать свою декларацию о своих доходах за прошедший год, только уже не как семья, а как два отдельных человека.

В последние годы наметилась реформа в сфере расторжения брака во Франции. Одни политики предлагают упростить процедуру бракоразводного процесса считая, что во время развода не обязательно участие суда. Так как, по статистике, каждая вторая супружеская пара заканчивает совместную жизнь разводом, то политики хотят упростить эту процедуру, тем самым оставив на рассмотрение судей только самые сложные случаи.

Те политики, которые придерживаются противоположной точки зрения, убеждены, что упрощение процедуры развода может послужить всплеску новых бракоразводных процессов. Они предлагают, чтобы решение о разводе в таком случае выносил не суд, а уполномоченный секретарь судебной канцелярии. Новой реформой политики планируют сократить количество дел, передав их уполномоченному секретарю, что, по их мнению, поможет судам заниматься более важными делами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Минеева И.Н.* Правовая модель брачно-семейных отношений во Франции // Вопросы российского и международного права. 2019. Т. 9. № 10 А. С. 132–138.

2. *Ярмонова Е.Н.* Развитие брачно-семейного законодательства во Франции после принятия Французского гражданского кодекса 1804 г. // Вопросы современной юриспруденции. 2015. № 53. С. 40–44.

3. *Измайлов В.В.* Порядок расторжения брака при достижении согласия между супругами в европейских странах // Право: история и современность. 2017. № 1. С. 107–111.

4. *Вершинина Е.В.* Причины расторжения брака в России и во Франции: сравнительно-правовой анализ // Право и управление. XXI век. 2015. № 2. С. 36–41.

5. *Целых Т.В.* Проблемные особенности заключения и расторжения брака российских граждан за границей // Теоретические и практические аспекты развития науки и образования в современном мире: материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. Нефтекамск: Научно-издательский центр «Мир науки», 2017. С. 268–274.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 369.8

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ ДЛЯ МАЛООБЕСПЕЧЕННЫХ СЕМЕЙ

Елена Николаевна Моисеева, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: e.n.moiseeva @ruc.su

ON THE ISSUE OF STATE SOCIAL ASSISTANCE FOR LOW-INCOME FAMILIES

Elena Nikolaevna Moiseeva, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье приводится характеристика государственной социальной помощи как вида адресной социальной помощи малообеспеченным семьям. Проанализированы нормативно-правовые основы, условия предоставления, субъекты, виды и размеры государственной социальной помощи на федеральном и региональном уровнях.

К л ю ч е в ы е с л о в а: государственная социальная помощь, прожиточный минимум, среднедушевой доход, субсидии по оплате жилья и коммунальных услуг, социальный контракт, малообеспеченные семьи с детьми.

The article describes the state social assistance as a type of targeted social assistance to low-income families. The article analyzes the legal framework , the basis for providing , subjects, types and amounts of state social assistance at the Federal and regional levels.

K e y w o r d s: state social assistance, living wage, per capita income, subsidies for housing and utilities, social contract, low- income families with children.

Социальная помощь гражданам является основным направлением деятельности государства. Она реализуется за счет государственных организаций, фондов и служб и оказывается престарелым, инвалидам, больным, безработным, беженцам и другим категориям граждан, находящимся в сложной жизненной ситуации, и не имеющих возможности себя обеспечить.

Государственная социальная помощь – это предоставление малоимущим семьям, малоимущим одиноко проживающим гражданам, а также иным категориям граждан выплат, субсидий, социальных пособий, оказание услуг, обеспечение жизненно необходимыми товарами и др.

Основным федеральным законом, регулирующим вопросы гос-

© Моисеева Е.Н., 2020

ударственной поддержки малоимущих семей, служит закон № 178-ФЗ от 17.07.1999 г. «О государственной социальной помощи»[1]. Он определяет критерии нуждающихся в социальных мерах поддержки граждан, их категории и перечень льгот, на который они имеют право. Законом № 178-ФЗ также установлено, что семья, претендуя на получение льготных преимуществ как малообеспеченная, должна подтвердить данный факт.

При определении права на государственную социальную помощь, ключевое значение имеют категории «величина прожиточного минимума», «совокупный душевой доход семьи», «среднедушевой доход семьи», «потребительская корзина».

Величина прожиточного минимума является показателем, благодаря которому можно оценить уровень жизни граждан, как по всей стране, так и в каждом регионе.

Для расчета среднедушевого дохода на каждого члена семьи складывают суммы всех получаемых членами семьи доходов, пособий и выплат в денежной и натуральной форме. В соответствии с постановлением Правительства РФ № 512 от 20.08.2003 г. в совокупный доход включается заработная плата, пособие по безработице, по временной нетрудоспособности, пенсии различных видов, стипендии и т.п., начисленных за три последних месяца [4]. Итоговая сумма уменьшается втрое и делится на количество членов в семье (в том числе и не имеющих дохода и несовершеннолетних). Это и есть искомая величина среднедушевого дохода.

Официальный статус «малоимущих» имеют 11 % семей в России.

Семьи с небольшими доходами сталкиваются с массой проблем, которые не могут решить самостоятельно. Это отсутствие возможности оплатить коммунальные услуги, приобрести достаточное количество продуктов питания, купить одежду по сезону и элементы личной гигиены. Данные семьи, как правило, являются неполными, многодетными или имеющими на своем содержании людей с ограниченными физическими возможностями, требующих специального ухода и значительных материальных благ. Поэтому, подтвердив свой статус соответствующими документами, они могут претендовать на получение социальных выплат и оказание социальных услуг.

В каждом субъекте Российской Федерации устанавливается свой размер прожиточного минимума. Так, в Республике Мордовия размер прожиточного минимума в третьем квартале 2019 года составил 9 181 руб./мес. на душу населения, 9914 руб./мес. для трудоспособного населения, 9 442 руб./мес. для детей и 7 592 руб./мес. для пенсионеров [5].

Размер прожиточного минимума напрямую связан с потреби-

тельской корзиной. Это условное понятие, включающее минимальный перечень продуктов питания, которые необходимы среднестатистическому человеку для полноценного существования, набор вещей и различных услуг, в том числе коммунальных.

Помимо федеральных законов разрабатываются федеральные и региональные программы, целью которых является оказание гражданам помощи за счет субсидирования социальных услуг. Так, в Республике Мордовия с 1992 года реализуется региональная социальная программа «Социальная поддержка населения» [4].

Оказание государственной социальной помощи строится на соблюдении принципов адресности, равенства, социальной справедливости, всеобщности, многообразия видов социальной помощи, гуманизма, гарантированности социальной помощи, комплексности и оперативного реагирования. Важно отметить, что перечисленные принципы имеют не декларативный, а практический характер и используются в деятельности органов и организаций, оказывающих помощь гражданам.

В качестве источника информации о малообеспеченных семьях используется Единая государственная информационная система социального обеспечения (ЕГИССО). По состоянию на 15 декабря 2019 года в систему внесены сведения о 490,7 тыс. фактов назначения получателям мер социальной поддержки.

Одной из характерных черт государственной социальной помощи является то, что она носит адресный характер, т.е. конкретно определён круг получателей государственной социальной помощи.

Отдельным видом государственной социальной помощи в связи с бедностью малообеспеченным семьям с детьми являются субсидии по оплате жилья и коммунальных услуг. Это компенсация в денежной форме, которая направлена на погашение коммунальных платежей, выдаваемая из местного бюджета малоимущим гражданам. В соответствие с постановлением Правительства РФ № 541 от 29.08.2005 г., размер субсидии исчисляется помесячно и зависит от размера расходов на оплату жилья и коммунальных услуг, рассчитанных исходя из региональных стандартов стоимости жилищно-коммунальных услуг, региональных стандартов нормативной площади жилого помещения, используемой для расчета субсидий, и из регионального стандарта максимально допустимой доли расходов граждан на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в совокупном доходе семьи [3]. Субсидии предоставляются гражданам в случае, если расходы на оплату жилого помещения и коммунальных услуг составляют более 22 % в совокупном доходе семьи. В разных регионах максимально допустимая доля расходов может быть установлена в разных значениях. Так, в Москве 10 %, в Санкт-Петербурге – 14 %; в Омске – 18% для пенсионеров и ин-

валидов I и II группы и 20 % – для всех остальных граждан; Вологодская область – 22 %; Кемеровская область – от 7 % до 15 %, в зависимости от прожиточного минимума.

Еще одним видом государственной социальной помощи является социальная стипендия малоимущим студентам, обучающимся на дневных отделениях высших и средних профессиональных образовательных учреждений за счет ассигнований из государственного бюджета. Размер социальной стипендии сильно отличается от региона к региону, зависит от стипендиального фонда учебного заведения, но ее минимальный размер установлен на федеральном уровне. В 2019 г. она составляла не менее 2010 рублей для ВУЗов и 730 рублей – для средних специальных учебных заведений.

Пункт 4 ст. 37 закона «Об образовании в РФ» предусматривает обеспечение учеников-льготников бесплатным питанием в школьных столовых за счет ассигнований из бюджетов регионов РФ, которое происходит в порядке, установленном региональными органами власти. В рамках обращения к Федеральному собранию 15 января 2020 г. Президент России Владимир Путин заявил, что детей с первого по четвертые классы будут кормить в школах бесплатно – независимо от того, льготники ли это. Речь идет о горячем питании во всех регионах страны.

Таким образом, государство предоставляет малообеспеченным семьям право выбора вида государственной социальной помощи: денежные выплаты (пособия, субсидии на оплату жилья и коммунальных услуг, социальные стипендии, ЕДВ), предоставление натуральной помощи (одежды, продуктов питания, медикаментов, канцтоваров, топлива) или набора социальных услуг (лекарственная помощь, санаторно-курортное лечение, бесплатный проезд на городском транспорте и др.).

В процессе оказания безвозмездной помощи малоимущим гражданам, государство имеет целью вовлечение этих граждан в трудовую деятельность на условиях взаимных обязательств. Это получило оформление через институт социального контракта. Использование социального контракта является пилотным проектом в некоторых регионах РФ.

Социальный контракт – это договор, который заключается между малоимущей семьей и органами социальной защиты населения для оказания помощи семье найти выход из сложной жизненной ситуации благодаря индивидуальной программе и социальной поддержке.

Целью заключения такого соглашения является стимулирование активных действий заявителей для преодоления тяжелой жизненной ситуации. Основанием для заключения социального контракта выступает наличие тяжелого финансового положения в се-

мье, когда среднедушевой доход меньше установленного. Некоторые мероприятия в рамках социального контракта направлены на поиск выхода малоимущих граждан из сложного материального положения: поиск гражданами работы, прохождение обучения, осуществление деятельности по индивидуальному предпринимательству, ведение подсобного хозяйства. Эти меры направлены на то, чтобы граждане могли получить возможность достойно обеспечивать себя самостоятельно.

В заключении хотелось бы отметить, что государственная социальная помощь малоимущим семьям с детьми способствуют реализации положений ст. 7 Конституции РФ о социальной направленности государства, основной целью которого является стремление к социальному равенству и преодоление социального неравенства граждан, связанного с утратой дохода или средств к существованию из-за различных обстоятельств. Главная цель социального государства – индивидуализация оказания социальной помощи. Именно государственная социальная помощь ориентирована на индивидуальную нуждаемость в случае, когда гражданин не способен самостоятельно выйти из бедственного положения за счет собственных средств и имущества. Эффективность адресной социальной помощи определяется снижением уровня бедности на местном, региональном и федеральном уровнях.

Проблемы государственной социальной помощи подтверждают вывод о необходимости подготовки и принятия единого федерального закона о государственной социальной помощи с включением в него положений действующих ныне федеральных законов «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», «О государственной социальной помощи» и «О порядке учета доходов и расчета среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для признания их малоимущими и оказания им государственной социальной помощи» с учетом недостатков этих нормативных актов.

ЛИТЕРАТУРА

1. О государственной социальной помощи: федер. закон Рос. Федерации от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ (в ред. от 27.12.2019 г.) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 29. ст. 3699.

2. О перечне видов доходов, учитываемых при расчете среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для оказания им государственной социальной помощи: постановление Правительства РФ от 20 августа 2003 г. № 512; в ред. от 7 октября 2015 г. // Собрание законодательства РФ. 2003. № 34. ст. 3374.

3. О предоставлении субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг: постановление Правительства РФ от 29 августа 2005 г. № 541; в ред. от 15 мая 2018 г. // Собрание законодательства РФ. 2005. № 36. ст. 3706.

4. Об утверждении Государственной программы Республики Мордовия «Социальная поддержка граждан» на 2014–2020 гг.: постановление Правительства

Республики Мордовия от 18 ноября 2013 года № 504 // Известия Мордовии. 2013. № 174-64.

5. Об установлении величины прожиточного минимума в Республике Мордовия за III квартал 2019 года: постановление Правительства Республики Мордовия от 29 октября 2019 г. № 420 // http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/1300202001300001 (дата обращения – 15.03.2020 г.).

УДК 342.9

СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПРИ ВОЗБУЖДЕНИИ И РАССМОТРЕНИИ ДЕЛ ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ В ОБЛАСТИ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

Лариса Николаевна Свешникова, старший преподаватель
Александр Владимирович Логутенков, преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: l.n.sveshnikova@ruc.su, a.v.logutenkov@ruc.su

WAYS OF RIGHTS PROTECTION IN THE INITIATION AND CONSIDERATION OF CASES OF ADMINISTRATIVE VIOLATIONS IN THE FIELD OF ROAD SAFETY

Larisa Nikolaevna Sveshnikova, Senior Lecturer
Alexander Vladimirovich Logutenkov, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются особенности защиты прав при возбуждении производства по делу об административном правонарушении. Приводятся возможные варианты защиты при рассмотрении дела у мирового судьи.

Ключевые слова: протокол об административном правонарушении, возбуждение производства по делу об административном правонарушении, ходатайство, защитник.

The article discusses the features of protection of rights when initiating proceedings on an administrative offense. Possible options for protection when considering a case with a justice of the peace are given.

Keywords: protocol on an administrative offense, initiation of proceedings in the case of an administrative offense, petition, defender.

Правонарушение в сфере безопасности дорожного движения можно охарактеризовать как виновное, противоправное деяние,

© Свешникова Л.Н., Логутенков А.В., 2020

сопровождающееся угрозой для общественной безопасности на дорогах общего пользования.

В случае совершения правонарушения в области безопасности дорожного движения составляется протокол.

При составлении протокола следует проконтролировать правильность указания фактических обстоятельств дела: даты и места его оформления, обстоятельств правонарушения, данных о должностном лице, оформляющим протокол об административном правонарушении. В протоколе фиксируются все неправомерные действия или бездействие должностного лица, ошибки и неточности.

Необходимо заявить ходатайство о рассмотрении материалов об административном правонарушении по месту Вашего жительства. Указанное обстоятельство должно быть отражено в протоколе об административном правонарушении. Реализуйте свое право на защитника. Вы вправе настаивать на присутствии защитника, о чем надо поставить в известность инспектора. На практике сотрудники Госавтоинспекции отказывают в реализации права на защиту, указывая на рассмотрение дела в суде.

Отметим, что право на защиту возникает с момента возбуждения производства по делу об административном правонарушении, т. е. с момента составления протокола.

Согласно действующему законодательству защитником по делам об административных правонарушениях может быть адвокат или иное лицо. Полномочия адвоката удостоверяются ордером, а иного лица – оформленной в соответствии с действующим законодательством доверенностью. Следовательно, отказ инспектора в реализации права на защиту будет незаконным. Указанное обстоятельство фиксируется в протоколе.

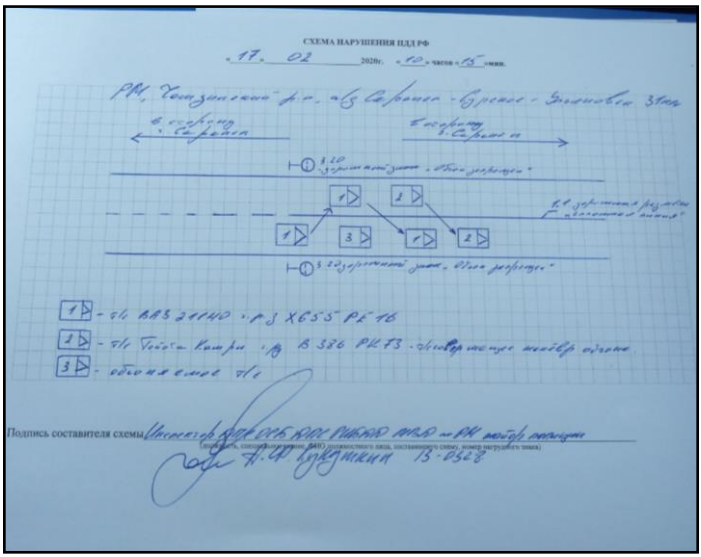
При наличии пассажиров, пешеходов, водителей других автомобилей, т.е. свидетелей, которые могут обладать данными о правонарушении необходимо требовать внесения сведений о них в протокол. Данные свидетелей могут понадобиться вам, чтобы доказать невиновность в суде. Отказ инспектора внести в протокол информацию о свидетелях зафиксируйте в протоколе. В дальнейшем эта запись также позволит подать на инспектора жалобу (ч. 2 ст. 28.2 КоАП РФ) [1].

На практике, инспектор, составивший протокол об административном правонарушении, указывает в качестве свидетеля ФИО другого инспектора, несущего с ним службу. Такие показания (объяснения) инспектора по делу об административном правонарушении не могут быть признаны судом истинными, поскольку в данном случае имеет место заинтересованность свидетеля в исходе дела. Кроме того, на лицо отношения власти и подчинения между инспекторами.

В графе «Объяснение лица, в отношении которого возбуждено дело об административном правонарушении» в случае несогласия с вменяемым правонарушением вы вправе написать: «Не согласен с протоколом, правил дорожного движения не нарушал» (ч. 4 ст. 28.2 КоАП РФ) [2]. Не стоит отказываться от подписания протокола, так как подпись означает лишь факт ознакомления, а не согласия с протоколом. Отказавшись от подписи, вы лишаете себя возможности документально зафиксировать свое несогласие с вменяемым правонарушением.

Если в графе «К протоколу прилагается» инспектор указал на наличие схемы места совершения правонарушения, видеофиксации правонарушения, то вы вправе настаивать на ознакомлении с ними.

В случае отказа укажите в этой графе: «не ознакомлен» и распишитесь. Тогда в суде можно будет поставить под сомнение содержание этих доказательств. При ознакомлении со схемой места совершения административного правонарушения в случае несогласия укажите, с чем именно не согласны и что не так отражено на схеме, поставьте свою подпись (рисунок 1).



Р и с. 1

Следует отметить, что при явном несоответствии схемы места совершения правонарушения объективной действительности, возникает возможность оспаривания рассматриваемого доказательства в суде. Необходимо зафиксировать такие несоответствия с применением фото или видео (рисунок 2).

Р и с. 2

Из приведенных данных схемы места совершения административного правонарушения и фото очевидно явное несоответствие. При составлении схемы вопреки фактическим данным сотрудники Госавтоинспекции умышленно указали наличие дорожной разметки 1.1 «Сплошная линия».

Дополнительно отметим, что согласно ГОСТ Р51-256-2018 ширина сплошной линии должна быть 10-15 см. Допустимые разрушения и износ такой разметки не должны превышать 25 % (для сплошных линий с толщиной от 1,5 мм. и более; разметка в таком случае должна быть выполнена термопластиками или холодными пластиками). При выполнении горизонтальной разметки 1.1 красками (эмалями), термопластиком или холодным пластиком толщиной мене 1,5 мм. допустимые разрушения и износ не может превышать 50 %.

При несоответствии дорожной разметки указанным выше требованиям она не может быть признана сплошной линией и соответственно исключает производство по делу об административном правонарушении, предусмотренным ч.4 ст. 12.15 КоАП РФ (обгон с выездом на полосу встречного движения). При таких обстоятельствах уместнее вести речь о составе административного правонарушения, предусмотренного ст. 12.16 КоАП РФ (несоблюдение требований дорожных знаков или разметки). Внимательно изучите протокол. Вы имеете право изучать его столько времени, сколько считаете нужным. При подготовке к рассмотрению материалов об

административном правонарушении у мирового судьи необходимо тщательно продумать линию защиты [3].

Такую подготовку, по нашему мнению, следует начинать с ознакомления с материалами дела об административном правонарушении, переданными должностными лицами Госавтоинспекции в суд. Ознакомление с материалами дела об административном правонарушении в суде оформляется соответствующим заявлением с обязательном указанием в нем способа ознакомления (ксерокопирование, применением фотофиксации и т. д.).

Следующим этапом в подготовке к судебному заседанию является изучение имеющихся по делу доказательств. Напомним, что доказательства по делу об административном правонарушении должны быть допустимыми, относимыми, а также соответствовать требованиям достаточности и достоверности. В случае наличия иных доказательств, собранных Вами лично, их необходимо приобщить к материалам дела. Приобщение оформляется соответствующим ходатайством, сделанным в ходе судебного заседания.

При рассмотрении дела в суде немаловажной является работа со свидетелями. Вызов свидетеля в суд осуществляется на основании соответствующего ходатайства. В приведенной выше ситуации (на рис.1) имеется два нарушителя ПДД. Полагаем, что в данном случае возможно привлечение одного из них в качестве свидетеля по делу об административном правонарушении.

Кроме того, в некоторых случаях вызов в суд должностного лица, составившего протокол об административном правонарушении, может значительно облегчить процесс доказывания невиновности в совершении правонарушения в сфере безопасности дорожного движения.

Важным при рассмотрении дела в суде является понимание презумпции невиновности, согласно которой: «любые сомнения в виновности лица, совершившего административное правонарушение, толкуются в пользу этого лица». Таким образом, в некоторых случаях, для прекращения производства по делу об административном правонарушении достаточно вызвать сомнения у судьи.

Отметим, что успех в суде может зависеть от того, насколько вы проконтролируете правильность оформления протокола.

ЛИТЕРАТУРА

1. Что предпринять при составлении протокола за нарушение ПДД //Азбука права. Электронный журнал. 2020.

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ ; в ред. от 18 февраля 2020 г. // Российская газета. 2001. № 256.

3. Расследование административных правонарушений в области дорожного движения: учеб. пособие для среднего профессионального образования / А.Н. Жеребцов, А. Н. Булгаков, Н. В. Павлов. – Москва : Юрайт, 2020. – 116 с.

УДК 101.1:37

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ГАРМОНИЧНО РАЗВИТОЙ ЛИЧНОСТИ

Фярит Ахметович Айзятов, профессор
Александр Сергеевич Печаткин, преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: fayzyatov@ruc.su, asp1024@mail.ru

ECOLOGICAL SOCIALIZATION IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF A HARMONIOUSLY DEVELOPED PERSONALITY

Fyarit Akhmetovich Ayzyatov, Profeesor
Alexander Sergeyevich Pechatkin, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена рассмотрению формирования гармонично развитой личности в формате экологической социализации. Философское знание способно оказать значительное влияние на формирование гармонично развитой личности и повышение эффективности экологической социализации. Философское знание формирует мировоззренческие стратегии развития личности и творчески осмысливает сложившиеся глобальные противоречия природы и общества. В исследовании отмечается необходимость опережающего характера экологического образования, которое может быть сконцентрировано на экософской идейно-смысловой платформе. Эффективность экологической социализации зависит от реализации в образовательном процессе следующих взаимосвязанных концептов: социально-культурная среда образовательного учреждения, научно-творческое самоопределение, практическая направленность реализации творческого потенциала.

К л ю ч е в ы е с л о в а: философское знание, образовательный процесс, экологическая социализация, гармонично развитая личность, экософия.

The article deals with the formation of a harmoniously developed personality in the

© Айзятов Ф.А., Печаткин А.С., 2020

format of ecological socialization. Philosophical knowledge can have a significant impact on the formation of a harmoniously developed personality and increase the effectiveness of environmental socialization. Philosophical knowledge forms ideological strategies for personal development and creatively comprehends the existing global contradictions of nature and society. The study notes the need for a proactive nature of environmental education, which can be focused on an ecosophical ideological and semantic platform. The effectiveness of environmental socialization depends on the implementation of the following interrelated concepts in the educational process: the socio-cultural environment of an educational institution, scientific and creative self-determination, and the practical orientation of the implementation of creative potential.

K e y w o r d s: social philosophical knowledge, educational process, ecological socialization, harmoniously developed personality, ecosophy.

Современные условия социально-природных отношений требуют активизации формирования гармонично развитой личности, способной к творческому преобразованию окружающего мира, на основании экологических императивов и морально-этических установок.

Философское знание способно оказать значительное влияние на формирование целостной, системно-организованной картины мира и предоставить координаты личностного развития.

Глобальные задачи философского знания не могут быть истолкованы однолинейно, поэтому мы их представим в поливариативном формате:

– выработка общей картины мира;

– преобразование мира в соответствии с высшими гуманистическими принципами цивилизации;

– сохранение устойчивости всемирной цивилизации (обеспечение планетарной безопасности путем утверждения принципов гуманности, справедливости, демократизма);

– обеспечение психологической безопасности (противостояние информационным угрозам);

– интеграция научного и вненаучного знания (социально-гуманитарный проект).

Данные задачи являются некоторой проекцией функций философии в образовательную среду и носят проблемно-актуализированный характер, т. е. выходят на авансцену социально-культурной жизни в необходимый момент и противостоят кризисным явлениям.

В свою очередь, функции философии, выступая ядром ее идейно-организационной структуры, образуют в своей сущности ее реализационный потенциал. Так, обратившись к мировоззренческой функции, возможно обнаружить наличие явных теоретических и практических аспектов ее существования. К теоретическим отнесем - самоценность знания, потенциально переходящего в инобытие практической реализации. Такой потенциальный переход во-

площает переход количественных изменений в качественные, при условии сохранения меры преобразования.

Возникает научный интерес в выявлении соотношения конструкции морально-этической нормы и модели поведения личности как ее идеального воспроизведения в сознании субъектов морально-этических отношений. В данном контексте модель прежде всего выступает в форме абстрактного образа желаемого формата взаимоотношений субъектов коммуникации. Процесс моделирования носит больше характер долженствования, идеализации, чем объективного конструирования модели в общенаучном смысле слова.

Экологическая социализация выступает не только необходимым условием гармонизации социально-природных отношений, но и формирует иной тип личности, характеризующийся развитыми духовными качествами и высоким уровнем ответственности за будущее.

Особой ответственностью в формировании экологической культуры наделен образовательный процесс как базовый агент социализации. Экологическим образованием выступает «непрерывный процесс обучения, направленный на усвоение систематизированных знаний, умений и навыков, обеспечивающих ответственное отношение к окружающей природной среде, формирование общей экологической культуры» [1, с. 27].

Э. В. Гирусов отмечает, что «экологическое воспитание и образование должны носить опережающий характер, обеспечивая тем самым своеобразную временную инверсию в развитии социоприродной системы от сознательно намечаемого будущего к настоящему. Прежний временной параметр социального развития от настоящего к будущему теперь стал опасным в силу своей стихийности и недостаточным, поскольку не охватывал природную реальность как среду своего существования и управляемого развития» [2, с. 126–127].

Полагаем, что опережающий характер экологического образования может быть сконцентрирован на экософской идейно-смысловой платформе.

Экософия выступает в качестве нового, прогрессивного направления в образовательном процессе, выступая одной из идей его преобразования, обогащая его новыми ценностными установками. По этому поводу В. В. Шлык пишет: «экософия – это не часть образования, а новый смысл и цель современного образовательного процесса – уникального средства сохранения и развития человека, продолжения человеческой цивилизации»[3, с. 90].

Экософия предоставляет новые возможности экологической социализации, ориентируясь прежде всего на базисе философского знания, которое творчески воспринимает, обобщает и преобразует

в мировоззренческие концепты достижения социально-гуманитарных, естественно-научных, формально-логических и технических дисциплин.

Особой продуктивностью в процессе экологической социализации обладает психологическое знание, позволяющее вскрывать сущностные противоречия между субъективным миром человека и объективными процессами. Особенную функциональность, в контексте экологической социализации, психологическое знание приобретает в выявлении условий достижения самоактуализации личности и достижения самости (терминология К.Г. Юнга).

Психологический феномен «самость», тяготея к врожденным, внутренним структурам психической организации стремится к имманентному раскрытию в психике. Препятствия возникают в ее противостоянии личностному устройству, которое указывает на последствия процесса социализации, навязывающей «правила игры» социума. Психическая организация в таком ракурсе рассмотрения выступает результатом этого противостояния. Личностный кризис, служит мощным импульсом преобразования психического устройства, разрушая нефункционирующие структуры психики, подталкивая человека к переосмыслению фундаментальных мировоззренческих установок. Самость становится неким балансом психического здоровья и преодоления кризисных ситуаций, восполняя экзистенциальный вакуум, образующийся в процессе некритической адаптации индивида к условиям социума [4]. Полагаем, что стремление к самости, вполне соответствует научно-творческому самоопределению личности.

Особая роль в формировании гармонично развитой личности возложена на образовательный процесс.

Одной из важнейших задач является воссоздание в образовательных учреждениях психологической атмосферы, благоприятствующей для обучения всех категорий учащихся, способной обеспечить доступность качественного образования. Психологическая атмосфера воспроизводится в процессе создания условий на различных уровнях ведения образовательной деятельности, проведения воспитательной работы, применения принципов открытости, диалогичности, праксеологичности, индивидуального подхода, аксиологического подхода.

Понятие «гармонично развитая личность» выступает идеализацией, поскольку отсутствуют четкие критерии ее разграничения и обладает высокой степенью релятивности. Под «гармонично развитой личностью» в данном исследовании понимается, такой уровень развития личности, который характеризуется разнонаправлено сформированными личностными качествами, выполняющими взаимодополняющую функцию.

Понятие «гармонично развитая личность» отражает определенную совокупность освоения личностью социально-культурной жизни общества с развитыми мотивационно-волевыми возможностями реализации ее внутреннего творческого потенциала. Для построения новой модели экологического социума (гармоничного взаимодействия общества и природы) необходима система формирования личности нового типа, которая способна к преодолению противоречий, приведших к системному кризису цивилизации.

Интеллектуальные, волевые, эмоциональные составляющие в структуре такой личности находятся в динамическом равновесии, не превалируют друг над другом и позволяют адекватно, рационально, осознанно реагировать на внешние изменения (сохранять меру в адаптации и преобразовании окружающего мира, гармонизировать отношения с природой).

Гармоничному развитию личности способствуют определенного рода условия. Создание в образовательной организации условий самореализации личности должно носить системный, комплексный, всесторонний характер. В качестве конкретных мер содействующих самореализации личности могут выступать: студенческая самоорганизация, волонтерское движение, интеллектуальные и спортивные мероприятия, практико-ориентированные занятия и другие формы деятельности.

В образовательном аспекте происходит несколько более конкретизированное формирование определенных особенностей личности, с упором на познавательную составляющую, приобретение профессиональных навыков. Оба аспектологических поля рассмотрения всесторонности развития взаимодополняют друг друга и при целесообразном соотношении способствуют большей степени воплощения в технологиях формирования гармоничной личности.

Профессиональные навыки формируются в процессе приобщения личности к культуре. Происходит разграничение общего и частного, с творческим поиском соответствия между ними. Узкоспециальная направленность образования, дистанцирование его от общекультурного содержания (проявляющегося в процессе реализации его важнейших функций, таких как социализация, аккумуляция социального опыта, совершенствование личности и т. д.) не позволяет ему эффективно выполнять свои функции в обществе. Формирование профессиональных навыков должно адекватно находить отражение в контекстуальном поле общекультурных компетенций, поскольку нарушение соотношения общего и особенного на уровне образования может влечь последствия отстранения личности от результатов образовательного процесса (социально-образовательного отчуждения) с дальнейшей профессиональной деформацией.

Личностные качества обучающихся (ответственность, справедливость, гуманность) в не зависимости от своих классификационных принадлежностей выступают составляющими общей картины личности и не могут игнорироваться как частные проявления личности того или иного субъекта образовательного процесса. Качества личности в различной степени связаны с ее сущностными особенностями и самореализационным потенциалом. Некоторые качества могут находиться в пассивном состоянии, пока не произойдет изменений для их активации или какого-либо иного преобразования, другие качества могут деформироваться, под влиянием социальных условий. Сложный характер структуры личности требует выработки новых методик и подходов к ее преобразованию в направлении реализации стратегии экологической социализации.

Таким образом, формирование гармонично развитой личности, достаточно сложная задача, требующая обращения к философскому знанию, обладающего теоретико-методологическим базисом мировоззренческого обогащения личности. Философия способствует выработке системно-организованной картины мира, предоставляющей личности возможности в выработке мировоззренческих стратегий.

Экологическая социализация требует акцентирования внимания на следующих компонентах формирования личности в образовательном процессе: социально-культурная среда образовательного учреждения, научно-творческое самоопределение, практическая направленность реализации творческого потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Айзятов Ф. А.*, Зейналов Г. Г., Золотков В. Д. Устойчивое развитие общества и система экологического образования // Интеграция образования. 2001. № 4. С. 23–27.

2. *Гирусов Э. В*. Социально-экологическое образование // Век глобализации. 2015. № 1. С. 125–129.

3. *Шлык В. В*. К вопросу о педагогизации экософии // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 1-1. С. 87–91.

4. *Юнг К. Г.* Архетип и символ. М.: Ренессанс, 1991. 297 с.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 369.011.1

КОНЦЕПТ «КАЧЕСТВО ЖИЗНИ» КАК ЦЕННОСТНЫЙ ИМПЕРАТИВ В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Алёна Викторовна Благова, преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: al.blagova@yandex.ru

THE CONCEPT OF «QUALITY OF LIFE» AS A VALUE IMPERATIVE IN THE IMPLEMENTATION OF SOCIAL POLICY OF THE STATE

Alena Viktorovna Blagova, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Данное исследование посвящено теоретико-методологическому обоснованию необходимости всеобщего нормативно-правового, организационно-институционального и идеологического внедрения концепта «качество жизни» в механизм реализации государственной социальной политики. Особенно значима адаптация концепта «качество жизни» в социально-обеспечительные практики, с целью создания условий оценки социальной защищенности населения различных политико-территориальных уровней управления и применения на ее основе мер коррекции социальной политики соответствующего уровня. Качество жизни как концепт обретает функцию ценностного императива социальной политики государственно-территориальных образований различного уровня, обусловливая ее морально-этическую ответственность перед социумом.

К л ю ч е в ы е с л о в а: социальная политика, качество жизни, развитие человеческого потенциала, ценностный императив, социальная защита, социальное государство, социальная справедливость.

This study examines theoretical and methodological substantiation of the necessity of universal legal, organizational, institutional and ideological implementation of the concept of “quality of life” in the mechanism of implementation of state social policy. Especially significant is the adaptation of the concept of “quality of life” to social security practices, in order to create conditions for assessing the social security of the population at various political and territorial levels of government and applying on its basis measures of correction of social policy at the appropriate level. Quality of life as a concept acquires the function of a value imperative of social policy of state-territorial entities of various levels, which determines its moral and ethical responsibility to society.

K e y w o r d s: social policy, quality of life, human development, value imperative, social protection, social state, social justice.

© Благова А.В., 2020

Противоречия в сфере функционирования рыночной экономики, негативным образом сказываются на благосостоянии населения и порождают необходимость поддержки со стороны государства категорий граждан находящихся в состоянии социального риска, к таким категориям относятся: лица пожилого возраста, инвалиды, многодетные семьи и т. д.

В статье 7 Конституции РФ закреплено: «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» [1]. В пункте 2 данной статьи перечисляются основные направления социальной политики государства: охрана труда и здоровья людей, установление гарантированного минимального размера заработной платы, поддержка разных групп населения посредством государственных пенсий, пособий, развитие системы социальных служб и т. д.

Конституционные положения отражают общие ориентиры реализации социальной политики, находя конкретизацию в ситуациях социального риска.

Общечеловеческие ценности «достойной жизни» и «свободного развития» определенным образом пересекаются с концептами «качество жизни» и «развитие человеческого потенциала» выходя за грани формализованных практик защиты от социальных рисков.

Ценностный императив предполагает теоретико-методологическую конструкцию, выраженную в форме концепта, положения, лозунга, устойчиво воспроизводимого в социальных общностях различного порядка и служащего системообразующим, организующим началом для них.

В качестве ценностных императивов выступают: социальное государство, качество жизни, социальная справедливость, человеко-ориентированность.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года указано: «Развитие человеческого потенциала включает системные преобразования двух типов:

– направленные на повышение конкурентоспособности кадрового потенциала, рабочей силы и социальных секторов экономики;

– улучшающие качество социальной среды и условий жизни людей.

Они охватывают среднесрочные и долгосрочные цели, приоритеты и основные направления демографической политики, политики модернизации здравоохранения и образования, развития пенсионной сферы и социальной помощи, развития культуры, формирования эффективных рынков труда и жилья.

Создание комфортной и безопасной социальной среды также

связано со значительным снижением уровня преступности, повышением эффективности системы защиты граждан от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, включая принятие необходимых технических регламентов в этой сфере, а также развитие системы страхования гражданской ответственности в сфере функционирования потенциально опасных объектов» [2].

В данном тексте правового акта вскрывается противоречие утилитарно-ориентированной и человеко-ориентированной социальной политики.

При чем, утилитарности присущи прагматичность, направленность на развитие в целом системы общественных отношений, без конкретизированного учета интересов личности (превалирует государство). Социально-обеспечительные практики несут минимизированную функцию, выражающуюся в формализованной гуманности.

Человеко-ориентированность (антропный ориентир) базируется на признании ценности личности и необходимости ее всесторонней защиты от опасностей и социальных рисков со стороны государства, а также создание условий для ее самореализации, развития человеческого потенциала (превалирует гражданское общество).

Весьма убедителен тезис, согласно которому не возможно полноценно реализовывать функции социальной защиты населения, вне развития экономической системы, цели которой иногда идут в разрез с высокими идеалами социального государства. Но в тоже время, достаточно опасна тенденция связанная с нивелированием конституционно-правового концепта «человек как высшая ценность», что может повлечь достаточно негативные последствия для социума. Вклад в человеческий капитал, выступает базисной стратагемой современного государства, недооценка данного управленческого ориентира - удар по будущему и потеря конкурентоспособности на мировой арене. Согласимся с мнением В. И. Быстренко: «Важнейшим критерием социального государства является сбережение и развитие человеческого капитала, для чего необходимы эффективные демографическая политика, здравоохранение, профессиональное образование, обеспечение достойными рабочими местами. Именно человеческий капитал обеспечивает существование, сохранение и развитие страны» [3, с. 34]. Социальное государство выступает понятийно-идеологической атрибутикой, которая находит отражение в мерах поддержки населения.

Поэтому, укажем на необходимость учета данного противоречия в процессе реализации социальной политики и динамического, взаимно-уравновешивающего, планируемого воздействия на ее элементы, с целью приведения в определенное состояние, гипотетизированное в концепциях, стратегиях, планах развития.

Качество жизни выступает характеристикой совокупности параметров жизни населения, к которым возможно отнести: уровень дохода, потребление продуктов питания (потребительская корзина), жилищные условия, условия труда, образование, социальное обеспечение, экология, психологическое благополучие и т. д.

Все эти параметры взаимосвязаны и составляют благополучие в жизни человека. Значим их анализ и мониторинг реализации исходя из политико-территориального устройства социума.

Качество жизни обусловлено многими факторами политическими, экономическими, правовыми, морально-этическими и в месте с этим выступает сущностной категорией реализации социальной функции государства.

Уровень параметров качества жизни непосредственный показатель эффективности социальной политики. Само понятие «социальная политика», достаточно многогранно и интерпретируется исходя из теоретико-методологической позиции или дисциплинарно-научной позиции автора.

Проводя анализ понятия «социальная политика» П. В. Романов и Е. Р. Ярская-Смирнова, пишут: «мы, по сути, очерчиваем границы этой категории, метафорически представляя ее как пространство социальных отношений между государством, рынком и гражданами – отношений, оформленных в виде институтов и практик. В этом смысле пространство социальной политики может рассматриваться по аналогии с физическим – в границах государства-нации, регионов (внутри страны или наднациональных образований), административно-территориальных единиц или в каких-либо еще географических параметрах» [4, с. 5]. Такая характеристика социальной политики указывает на пространство социальных отношений (политико-территориальный уровень ведения управленческой деятельности) и исторически сложившиеся социальные институты.

Другой подход обозначен Е. П. Тавокиным определяющим социальную политику как «целенаправленную деятельность, содержанием которой является выработка и реализация решений, непосредственно касающихся человека, его положения в обществе, направленных на обеспечение условий для полноценной жизнедеятельности людей, повышение общего уровня благосостояния населения и создание эффективной системы социальных гарантий с учетом особенностей различных групп населения страны» [5, с. 334]. В данном определении отчетливо прослеживается акцентирование внимания на социально-обеспечительных практиках и реализации социальных гарантий как условие поддержки стабильности государства.

Иное определение приводит М. В. Саудаханов : «социальная

политика представляет собой совокупность мероприятий, действий и мер, осуществляемых ее субъектами (государство, профессиональные союзы, общественные и общественно-политические организации и др.) и направленных на выработку и реализацию человеко-ориентированного социального курса государства, основное назначение которого состоит в обеспечении достойной жизни для каждого члена общества вне зависимости от его социального статуса» [6, с. 17]. Полагаем, что исходя из данного определения акцент следует сделать на «реализации человеко-ориентированного социального курса государства» как значимой политико-правовой стратегии государства.

Человеко-ориентированность как идейно-смысловая основа обусловливает выбранный курс проведения социальной политики, ее цель, что во многом репрезентируется выше обозначенным противоречием реализации социальной политики.

В связи с рассматриваемым понятием «социальная политика», укажем на еще одно важное понятие социально-политического дискурса – социальная справедливость.

Социальная справедливость во многом обусловлена политическими, экономическими, социально-культурными особенностями того или иного социума, ее применение в социально-политическом дискурсе часто апеллирует к состоянию социального расслоения, перешедшего допустимые границы некоторого оптимума, в тоже время исторически изменчивого. По данному поводу, Е. Н. Данилова отмечает: «Споры о содержании социальной справедливости артикулируются и интенсифицируются в преддверии и сопровождении масштабных социальных трансформаций в качестве фрагмента идеологического проекта, как правило, продвигаемого элитами в зависимости от того, какие политические и экономические вопросы стоят на повестке дня» [7, с. 37].

Адаптация качества жизни как концепта в реализации социальной политики неизбежно сталкивается с объективной необходимостью перестроения экономики, обретения ею характеристик социальной ориентированности (социально-ориентированная экономика). По мнению Т. Н. Савиной и И. М. Концовой: «для того, чтобы современный механизм построения социальной политики в России был эффективен, государство должно основываться на поддержке всех социальных блоков. Сегодня уровень жизни населения выходит на первый план в системе факторов (именно они определяют международную конкурентоспособность национальной экономики). Поэтому главной целью последних десятилетий является процесс социализации экономики, который предполагает перенос акцента на социальную сферу» [8, с. 417].

Социальная политика предопределяет уровень социальной за-

щиты населения, которая также требует внедрения критерия качества жизни, как объективной оценки сложившейся ситуации противостояния социальным рискам. Также укажем на необходимость перехода на более прогрессивные методы и формы ведения деятельности по социальной защите населения, которые будут базироваться не на минимизации социального риска, а на всесторонней поддержки человека, с целью предоставления возможностей самореализации. Эти меры выступают условиями обеспечения благополучия и устойчивости социально-политического устройства государства.

Таким образом, внедрение концепта «качество жизни» в механизм реализации социальной политики выступает назревшей необходимостью, как с позиции оценки эффективности социальной политики, так и воспроизводства идеи человекоориентированного социального курса государства. Любые попытки дистанцирования социальной политики от многомерного концепта качества жизни, ведет к деструктивным последствиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.; в ред. от 21 июля 2014 г. // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.

2. Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р; в ред. от 28 сентября 2018 г. // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

3. *Быстренко В. И.* Россия как социальное государство: миф или реальность // Идеи и идеалы. 2018. № 4 (38). С. 26–48.

4. *Романов П. В.*, Ярская-Смирнова Е. Р. Пространство социальной политики // Журнал исследований социальной политики. 2012. № 1. С. 5–6.

5. *Тавокин Е.П.* Качество жизни как критерий социальной политики в современной России // Бюллетень науки и практики. 2017. № 10 (23). С. 333–343.

6. *Саудаханов М. В.* Человек и социальная политика государства // Закон и право. 2019. № 11. С. 15–17.

7. *Данилова Е. Н.* Трансформации социальной политики и дискурса социальной справедливости в России // Мир России. 2018. № 2. С. 36–61.

8. *Савина Т. Н.*, Концова И. М. Социальная политика современной России: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. 2017. № 7 (727). С. 412–428.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 164.3

ЛОГИКА КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ АТРИБУТ СОВРЕМЕННОЙ ЮРИСПРУДЕНЦИИ

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

LOGIC AS AN ESSENTIAL ATTRIBUTE OF CONTEMPORARY JURISPRUDENCE

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

В XX в. возникла новая ветвь логического знания, предметом исследования которой стали нормы и нормативные понятия. Этот раздел получил название деонтической логики или логики норм. Основная цель деонтической логики – это выявление и изучение правил построения умозаключений с использованием модальных высказываний с деонтическими операторами «обязательно», «разрешено», «запрещено», «нормативно безразлично». Областями ее применения в юриспруденции стало моделирование принятия решения в юридических процессах; проверка нормативных кодексов на соответствие принципам деонтической непротиворечивости, полноты и независимости; создание юридических баз данных и широкое применение автоматизированных систем управления в области права.

К л ю ч е в ы е с л о в а: право, деонтическая логика, логика норм, норма, модальность.

A new branch of logical knowledge emerged in the XX century, the study focused on standards and normative concepts. This section is called deontic logic or norm logic. The main goal of deontic logic is to identify and study the rules for constructing inferences using modal statements with the deontic operators “required”,“ allowed”, “forbidden”, “normatively indifferent”. The areas of its application in law were modeling decision- making in legal processes; checking regulatory codes for conformity with the principles of deontic consistency, completeness and independence; creating legal databases and widespread use of automated management systems in the field of law.

K e y w o r d s: law, deontic logic, logic of standards, standard, modality.

Свою долгую историю развития логика начинает в V–IV вв. до н. э. в греческих городах-полисах. Первыми, кто поднял и проанализировал вопросы о языке и истине стали софисты. В своих парадоксах они раскрывали противоречия, возникающие между действительностью и научными воззрениями. Именно с этого момента начинается влияние логики на мышление вообще, и на правовое мышление в частности. Закрепил это преимущественно односто-

© Никишова Н.В., 2020

роннее влияние логики на право Аристотель в своих теориях о силлогизмах и аксиоматических системах.

Древнегреческий ученый любую науку представлял в качестве системы, состоящей из множества предложений. Для того чтобы система была объективна и непротиворечила реальности, необходимо, с точки зрения Аристотеля, чтобы каждый элемент системы (предложение) соответствовал следующим четырем условиям: предложение должно относится к конкретной области действительности; предложения должны быть истинными; последствия приложения элементов системы, т. е. логическое их следствие, также должно соотносится с самой системой; среди множества предложений, из которых состоит система, должны существовать такие, которые не требовали бы доказательства и опираясь на которые можно было бы выстраивать общие теоремы [1, с. 13].

За образец Аристотель взял геометрию Евклида и на протяжение длительного периода все появляющиеся новые науки соответствовали данному рациональному идеалу.

Однако начиная с XVII в. аристотелевские постулаты переживают большие кризисы. Связано это было с поворотом научного мировоззрения от изучения теоретических наук к наукам эмпирическим. Физика Галилея и Ньютона, неевклидовые геометрии поставили под сомнение исполнение некоторых аристотелевских условий. Но в юриспруденции продолжали развиваться теории рационалистического естественного права, что прослеживается в правовых системах Гроция, Альтузия и др. Первые изменения стали наблюдаться с 1800 г., когда началась работа по систематизации и кодификации права во Франции происходящая в период правления Наполеона. В этой масштабной правовой деятельности нашли закрепление четыре основные идеи, предложенные великими мыслителями эпохи Просвещения: принцип приоритета норм позитивного права над нормами права естественного; принцип разделения властей; принцип разграничения между созданием и применением права; теория судебного силлогизма [1, с. 14].

Как рациональная наука право представляет собой совокупность общих юридических норм, принятых парламентом, и применяемых судьями для разрешения отдельных правовых случаев. Однако при вынесении вердикта по каждой правовой проблеме судья мог столкнутся с тем, что нормы права предоставляли возможность принятия не одного, а нескольких решений. Это было связано с невыполнением правом требований полноты и непротиворечивости. Судья в случае возникновения таких пробелов в праве или конфликта прав оказывался не в состоянии решить проблему простым применением права. И первой серьезной попыткой создания правовой системы, которая позволила бы судьям приме-

нять право, не изменяя его, стал Гражданский кодекс Наполеона. Таким образом, в обществе стал наблюдаться сдвиг в сторону реализации логических идей в юридической практике.

К несчастью, осуществление этих идей теоретиками права было гораздо менее удовлетворительно, чем этого требовала действительность. Во-первых, категория неполноты определялась правоведами в зависимости от вида пробела, встречаемый в праве. Во-вторых, философы права отстаивали точку зрения, согласно которой в правовой системе отсутствуют пробелы или противоречивые решения, так как они разрешались судьями посредством толкования в процессе регулирования общественных отношений. Но возможность устранения уже предполагает то, что пробелы и противоречия могут встречаться. Юристы и философы права в категорическом тоне провозглашают все правовые системы обязательно полными и непротиворечивыми, при этом не стремясь раскрыть значение терминов «неполнота» и «противоречивость». Даже такой выдающийся философ, как Ганс Кельзен, на протяжении всей своей жизни отстаивал точку зрения, в соответствии с которой правовые системы признаются с необходимостью полными; а возможность конфликтов в праве он осознал очень поздно, когда ему было уже больше 80 лет.

Вторая половина XIX в. была ознаменована гигантским расширением логического знания, которое, однако не нашло симметричного отклика в среде ученых-юристов. В течении длительного времени символическая логика оставалась неведома для теоретиков и практиков права. Еще приблизительно сотни лет логика и право существовали как два параллельных мира и лишь вторая половина XX в. поменяла сложившуюся ситуацию. Толчком для начала новой эры во взаимоотношениях этих двух наук стал выход в 1951 г. работы Георга Хенрика фон Вригта «Деонтическая логика» (предметом исследования этой новой ветви логического знания стали нормы и нормативные понятия) [2].

Деонтическая логика (логика норм) представляет собой раздел логики, направленный на изучение форм и приемов рассуждений в нормативных контекстах. Нормативный контекст включает в себя три вида высказываний: дескриптивный, прескриптивный и смешанный. Основанием для подобной классификации выступают ситуации, которые описывают эти нормативные высказывания. Так, дескриптивные применяются при анализе фактических ситуаций, прескриптивными (деонтическими) являются такие действия и ситуации, которые должны или не должны наступать при определенных условиях, установленных законом. В последних используются модальности долженствования, запрещения, разрешения, (условного) обязательства. Но чаще всего встречаются смешанные

нормативные контексты, состоящие из высказываний обоих типов. Они представляют наибольший интерес для научного исследования и обусловлено это тем, что реальные события не всегда подпадают под общее описание, закрепленное в нормах, законах или правилах [3, с. 141].

Основная цель деонтической логики – это выявление и изучение правил построения силлогизмов, использующих модальные высказывания с деонтическими операторами «обязательно», «разрешено», «запрещено», «нормативно безразлично», направленных на получение истинных и необходимых следствий. Все инструменты и методы логических теорий в логике норм применяются при построении умозаключений с использованием модальностей права и кроме этого учитывается влияние на них со стороны модальностей морали, обычаев и других областей социального взаимодействия индивидов.

Задачами данного раздела логики являются:

1) раскрытие форм правильных рассуждений при анализе правовых ситуаций и устранение умозаключений, заведомо ведущих к ложным выводам. Это достигается посредством построения логического синтаксиса с применением логической семантики;

2) анализ условных обязательств и норм. Данная задача связана с рассмотрением логической структуры нормативных высказываний. Выделяют следующие структурные части нормы: содержание, характер, объект приложения и субъект. Каждый указанный элемент занимает свое место в структуре. Содержание нормы раскрывает действие или ситуацию, на регулирование которых направленна норма. Характер нормы – это степень долженствования, выраженная в ней. Объект приложения нормы указывает на обстоятельства, при наличии которых норма распространяет свое действие. Кроме этого этот элемент структуры определяет людей и предметы, на которые направлены действия нормативного высказывания. Субъект нормы устанавливает конкретное лицо или совокупность лиц в качестве исполнителей нормы.

Содержание и характер нормы являются ее неотъемлемыми частями, без них нормы не существует. Однако относительно двух других элементов это правило действует не всегда, так как существуют значительное количество норм, где субъект и объект нормы явно не указаны. Такие нормы считаются общеобязательными и ее адресатом является любой человек. В деонтической логике такие нормы называются абсолютными или монадическими. Нормы же, имеющие определенного адресата или выражающие ограниченную направленность, получили название относительных или диадических.

Реализация представленных задач на практике сопряжена с

определенными трудностями. Во-первых, объектом рассмотрения деонтической логики выступают действия и/или ситуации, которые наделены статусом долженствования различной степени – сильный (содержит требования к обязательному выполнения или запрещению какого-либо действия), слабый (действие разрешено) или нулевой (действие нормативно безразлично). Во-вторых, логика норм изучает нормативные ситуации не только сами по себе и в отношении друг другу, но и в связи с их реализацией, выполнением или невыполнением (нарушением).

Как самостоятельный раздел науки, деонтическая логика тесно взаимодействует с правовой сферой. На сегодняшний момент можно выделить три основные области ее применения в юриспруденция:

1) проверка на непротиворечивость нормативных кодексов. Она заключается в анализе текста нормативного документа на соответствие принципам деонтической непротиворечивости, полноты и независимости;

2) моделирование принятия решения в юридических процессах и моделирование поведения исследуемого лица в той или иной правовой ситуации. Такая необходимость чаще всего возникает в криминалистике. Ее решение связано с применением средств деонтической логики, заключающихся в формировании как моделей поведения законопослушного индивида (если действие А обязательно, то оно имеет место в действительности; логическая формула – $OA \rightarrow A$) и наоборот, когда индивид обязан, но не выполняет обязательное требование, вытекающее из сложившейся ситуации (действие А обязательно, но в действительности не выполняется; логическая формула – $OA \,\&\, A$) [4, с. 31–32];

3) создание юридических баз данных и широкое применение автоматизированных систем управления в области права. Данная область применения стала возможной только после того, как были разработаны мультимодальные деонтические системы, а также деонтическая логика действия. Действия могут быть обязательными, разрешенными, запрещенными или безразличными в зависимости от их соответствия или несоответствия определенному нормативному кодексу, системе правил и т. п. Изучение роли регулятивов в контексте взаимодействия связано с анализом различных форм обмена действиями, которые организованы определенным образом. Анализ взаимодействий и изучение нормативных понятий в контекстах взаимодействий требует принятия дополнительных допущений и применения новых методов, в частности методов теории игр. Применение новых методов характеризует изменение методологической ситуации в области семантики для деонтических модальностей.

Подводя итог, можно заметить, что в последнее время деонтическая логика нашла достаточно широкое приложение в юридической практике и ее взаимодействие с правом с каждым годом увеличивается. Ее средства применяются не только в классических теориях права, но и в смежных, возникающих под давлением времени, отраслях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Булыгин, Е.В.* Логика и право // Правоведение. 2013. № 4 (309). С. 12–17.
2. *фон Вригт, Г. Х.* Логико-философские исследования. Избранные труды / пер. с нем. Смирнов В. А., Быстров П. И., Карпенко А. С. М.: Прогресс, 1986. 600 с.
3. *Болдырев, А.С*. Применение деонтической логики и логики действий в юридической практике // Логико-философские штудии. 2012. Вып. 10. С. 141–145.
4. *Кислов, А.Г.* Динамический подход к деонтической логике: семантика нормативных операторов // Научный ежегодник Института философии и права Уральского отделения Российской академии наук. 2013. Т. 13. Вып. 3. С. 20–37.

УДК 377

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МЫШЛЕНИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Александр Сергеевич Печаткин, преподаваель
Алёна Викторовна Благова, преподаваель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: asp1024@mail.ru, al.blagova@yandex.ru

SOCIO-PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF FORMATION OF PROFESSIONAL THINKING OF STUDENTS OF SECONDARY VOCATIONAL TRAINING

Alexander Sergeevich Pechatkin, Lecturer
Alena Viktorovna Blagova, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Данное исследование посвящено выявлению и интерпретации социально-психологических особенностей процесса формирования профессионального мышления обучающихся СПО. На современном этапе развития социально-

© Печаткин А.С., Благова А.В., 2020

психологических концепций в образовании особое значение придается мотивационным установкам и личностному развитию. Создание социально-образовательной атмосферы опирающейся на личную заинтересованность, практическую проблематичность и перспективы реализации, служит важной компонентой сохранения и развития образовательной системы. В качестве конкретной методики формирования профессионального мышления обучающихся по юридическим специальностям акцент сделан на ситуационных задачах.
К л ю ч е в ы е с л о в а: профессиональное мышление, мотивация, среднее профессиональное образование, активные методы обучения, ситуационные задачи.

This study examines identification and interpretation of socio-psychological features of the process of forming professional thinking of students of vocational training. At the current stage of the development of socio-psychological concepts in education, special importance is attached to motivational attitudes and personal development. Creating a social and educational atmosphere based on personal interest, practical problematic and prospects of realizing is an important component of the preservation and development of the educational system. As a specific method of forming professional thinking of students in legal specialties, the emphasis is placed on situational tasks.
K e y w o r d s: professional thinking, motivation, vocational training, active teaching methods, situational tasks.

На современном этапе развития среднего профессионального образования особо актуальна проблема повышения эффективности профессиональной подготовки и выработки определенного уровня мышления будущего специалиста. Кризисные явления в области профессиональной подготовки вызваны во многом низкой эффективностью технологий формирования профессионального мышления.

В настоящее время особую значимость приобретают методики формирования профессионального мышления будущего специалиста. В результате усложнения условий функционирования экономики, развития инновационных технологий повышаются требования работодателей к уровню подготовки специалистов среднего звена. Перед учреждениями среднего профессионального образования стоит сложная задача, состоящая в воспитании из чаще всего слабо подготовленных, с низким уровнем мотивации к обучению первокурсников в современных конкурентоспособных специалистов с развитым уровнем личностных и профессиональных качеств.

Под категорией «мышление» понимается высшая форма активного отражения объективной реальности, состоящая в целенаправленном, опосредованном и обобщенном познании субъектом существенных свойств, связей и отношений предметов и явлений, в творческом процессе созидания новых идей, в прогнозировании событий и действий. В качестве смыслообразующей координаты мышления Э. Фромм выделяет «бытие» и определяет его так: «Под бытием я понимаю такой способ существования, когда человек ничего не имеет и не жаждет иметь, но счастлив тем, что продуктивно использует свои способности и находится в единстве со всем миром» [с. 232].

Рассматривая категорию «мышление» сквозь призму профессиональной деятельности, необходимо вести речь о профессиональном мышлении специалиста. Формирование такого мышления выступает как составная часть системы профессионального образования.

Профессиональное мышление формируемое на уровне СПО выступая неотъемлемой составляющей профессиональной деятельности выпускника, требует наиболее эффективной системы освоения комплекса знаний, не ограничивающегося узкоспециальной отраслью и направлено на дальнейшее развитие специалиста. Данный этап образования важен в мотивационном плане, по причине того, что формируется мотивационная сфера личности, во многом обуславливающая особенности профессионального развития.

В процессе освоения специфических профессиональных навыков обучающийся сталкивается с экзистенциальными структурами. Такими как понимание смысла деятельности в целостной картине мира, проблемы социально-психологического отчуждения, сопоставление «Я» реального и «Я» идеального, несоответствие условий деятельности личностному развитию.

Рефлексивность в мыслительных процессах выступает некоторым уровнем осознания субъектом объективной действительности и себя самого. Обращенность сознания на себя, вырабатывает критическое отношение не только к окружающим событиям, но и к своим личностным переживаниям, происходит выработка целостного восприятия процессов и явлений действительности. Рефлексивности свойственна организованность, хотя акты самосознания могут проявляться спонтанно, при этом только сознательным волевым, а значит и организованным усилием вызывается способность к рефлексии как обращенности на определенный объект познания. Высокий уровень рефлексии уровень показывает интеллектуальной культуры, что в свою очередь влечет в контекстуальном поле профессионального мышления к пониманию профессионального развития.

В процессе формирования рефлексивных навыков, происходит освоение различных форм рефлексии. Ю. М. Резник приводит следующие общераспространенные формы рефлексии: «саморефлексия (отображение человеком собственных психических состояний и действий с позиции внешнего наблюдателя), взаиморефлексия (процесс удвоенного, зеркального отображения субъектами друг друга с учетом видения ими особенностей сознания и поведения друг друга), групповая рефлексия (рефлексия содержания групповой деятельности и группового взаимодействия) и другие» [, с. 327].

В процессе формирования мышления сущностное значение обретает развитие коммуникативных навыков. Овладение обучаю-

щимися коммуникативными навыками, выступает залогом успешной профессиональной деятельности. Л. С. Выготский писал: «Слово, лишенное значения, не есть слово. Оно есть звук пустой, следовательно значение есть необходимый, конституирующий признак самого слова. Оно есть само слово, рассматриваемое с внутренней стороны» [, с. 262]. Акцентируя внимание на том, что «...значение слова с психологической стороны, как мы в этом неоднократно убеждались на всем протяжении нашего исследования, есть не что иное как обобщение или понятие» [, с. 262].

Гибкое использование в учебном процессе образовательных технологий является условием реализации компетентностного подхода и предусматривает применение в учебном процессе активных методов и инновационных технологий обучения, реализующих требования личностно-ориентированного педагогического процесса. Личностно-ориентированный педагогический процесс направлен на совместную деятельность преподавателя и студента, но главным образом на учет индивидуальных особенностей обучаемого. Данный процесс учитывает опыт, имеющийся у студента, и предусматривает создание условий, необходимых для развития и проявления его личностных качеств.

Активные методы обучения и инновационные технологии обучения дают возможность организовывать процесс обучения в новом формате. Они направлены на активацию познавательной деятельности обучающихся, являющейся основой для практико-прикладного мышления, необходимого для повышения конкурентоспособности.

Преподавание юридических дисциплин в образовательных учреждениях СПО требует выработки педагогических подходов и методик. Структурирование методов и подходов строится на тематическом предпочтении и целесообразности. К одной из форм усвоения материала, а именно правовых норм, выступает проблемная ситуация, выраженная в задаче, именуемая в научной литературе как метод конкретных ситуаций [, с. 222]. Ведение занятия на основании разрешения практических задач, с использованием нормативно-правового материала достаточно действенный способ усвоения правовых норм и выработки профессионального мышления. При этом, задачи в большей степени выступают стимулами к обучению, нежели формальное запоминание материала.

Формат предоставления учебной группе проблемных ситуаций может быть различным, как обычное чтение преподавателем условий задачи и контроль за ее решением, так и выработка дискуссионного направления с наведением на истинный путь разрешения задачи. При чем, само построение задачи может быть как простым, затрагивающим одну норму и не вызывающим противоречивых

тенденций ее разрешения, так и сложно-структурированным, в данной ситуации речь идет о задачах затрагивающих ряд законодательных норм, различные варианты развития событий и их законодательного регулирования и необходимости поиска путей в их разрешении. Эти разновидности задач следует структурировать, что бы не было перекоса относительно усвоения нормативно-правового материала, с одной стороны – при превалировании сложных задач, или снижении мотивации к обучению, при превалировании простых задач.

Способ анализа ситуационных задач в процессе преподавания юридических дисциплин в СПО предполагает диалогический характер ведения занятия с выстроенным планом алгоритма разрешения задач и его развернутой репрезентацией. При этом, ведущую роль здесь играют компетентностный, практико-ориентированный и личностно-ориентрированный подходы. Они задают некоторые общие координаты формирования профессионального мышления.

Построение задач (проблемных ситуаций) должно строиться на основании изучения нормативно-правовых актов и предварительных вопросов по теме лекции затрагивающих постатейный анализ норм законодательства. Структурирование задач по степени сложности возможно классифицировать по критериям: неоднозначности решения, количества затрагиваемых правовых норм, выбора варианта разрешения проблемной ситуации.

Ситуационная задача представляет собой модель поведения в той или иной ситуации и ее разрешение в правовом поле. При этом, проблемность задает особые мотивационные отношения субъектов образовательного процесса. Которые связываются с процессом поиска, личностной заинтересованности, желания найти ответ, применить полученные теоретические знания. Мотивация в процессе разрешения ситуативных задач выступает катализатором активации процесса обучения и наиболее эффективного восприятия учебного материала с его критическим анализом.

В процессе решения задач важно выстроить структуру представления знания в его разнообразных форматах: лекция, устный опрос с последующим разъяснением применения правовой нормы, самостоятельное изучение правовых норм, дополнительные вопросы и т.д. Задача в данных концептуальных схемах контроля знания студентов может занимать различные положения, но представляется достаточно эффективным полагать, что навыки разрешения задач это показатель результативности освоения обучающимися правовых норм.

Таким образом, социально-психологические особенности формирования профессионального мышления обучающихся СПО вос-

производятся в результате самоопределения в сфере будущей деятельности, сопоставлении проектов саморазвития и возможностей для их реализации. Часто возрастные особенности обучающихся СПО влекут переоценку своих способностей сменяющуюся их недооценкой и в силу этих обстоятельств отсутствует понимание четкого плана профессиональной самореализации.

Уровень профессионального мышления выступает показателем компетентности специалиста. Умение оперировать специальными понятиями и выстраивать концептуальные схемы неотъемлемый базис успешности будущего специалиста.

Полагаем, что сущностными векторами создания творческой социально-образовательной атмосферы выступают следующие ценностно-смысловые ориентиры:

– личная заинтересованность обучающихся;

– практическая проблематичность образовательного процесса;

– перспективы самореализации.

Данные социально-образовательные ориентиры системно взаимосвязаны и оказывают сущностное влияние на формирование профессионального мышления будущего специалиста.

ЛИТЕРАТУРА

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

2. *Резник Ю. М.* Социокультурный подход как методология исследований // Вопросы социальной теории. 2008. № 1 (2). С. 305–328.

3. *Тарасенко О. А.* Современные методы преподавания юридических дисциплин // Актуальные проблемы российского права. 2016. № 9 (70). С. 217–228.

4. *Выготский Л. С.* Мышление и речь: психологические исследования. – Москва; Ленинград: Гос. учеб.-пед. изд-во, 1934. 324 с.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 347.736

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА МИРОВОГО СОГЛАШЕНИЯ В ДЕЛАХ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)

Ольга Евгеньевна Храмова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: modusv14@mail.ru

LEGAL NATURE OF THE WORLD AGREEMENT IN CASES ON INSOLVABILITY (BANKRUPTCY)

Olga Evgenievna Hramova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматривается особенность заключения мирового соглашения между сторонами, участвующими в деле о банкротстве. Анализируется проблемы установления условий мирового соглашения, которые определяются рядом дискуссионных норм, содержащихся в законе. Отмечается несовершенство российского законодательства в вопросе регулирования мирового соглашения, как процедуры банкротства.

Ключевые слова: банкротство, должник, кредитор, мировое соглашение, российское законодательство.

This article discusses the specifics of concluding a settlement agreement between the parties involved in a bankruptcy case. The article analyzes the problems of establishing the terms of a settlement agreement, which are defined by a number of controversial norms contained in the law. It is noted that the Russian legislation is imperfect in regulating the settlement agreement as a bankruptcy procedure.

Keywords: bankruptcy, debtor, creditor, settlement agreement, Russian legislation.

Высокий уровень конфликтности, который заложен в основе банкротства, как социально-экономического явления и который проявляется в противоречии интересов должника и кредитора определяет возрастающее значение института мирового соглашения. В этом смысле мировое соглашение выступает важным фактором решения сложных конфликтных ситуаций между сторонами процедуры банкротства в цивилизованных рамках, создавая законные условия для достижения соглашения между должником, кредитором и заинтересованными лицами путем установления взаимных уступок.

Кроме того, значимость мирового соглашения как правовой

© Храмова О.Е., 2020

процедуры заключается в защите публичных интересов путем регулирования экономических отношений, сохранении стабильного состояния социально-экономической инфраструктуры.

Мировое соглашение нацелено на восстановление платежеспособности должника, нивелирования имущественных противоречий с кредиторами, поэтому данная процедура может оказывать благоприятное воздействие на субъектов экономических отношений и быть экономически выгодной.

Мировое соглашение как процедура банкротства в отличие от мирового соглашения заключенного в рамках искового производства в арбитражном процессе имеет свои особенности и отличительные черты.

Для мирового соглашения, заключающегося в исковом судопроизводстве, характерным является то, что воля каждой стороны на заключение мирового соглашения формируется независимо. В делах о банкротстве, согласно Федерального закона от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее: Закону о банкротстве), решение о заключении мирового соглашения от имени конкурсных кредиторов и уполномоченных органов принимается собранием кредиторов по воле большинства кредиторов, а не по воле конкретного кредитора. Решение о заключении мирового соглашения принимается лицами, выступающими от имени должника и кредитора. Интересы кредиторов не согласных с заключением мирового соглашения, находящихся в меньшинстве тоже учитываются. Не смотря на несогласие такого меньшинства, условия мирового соглашения, в установлении которых они не участвуют, должны предусматривать и их интересы. При этом условия и правовые последствия заключения мирового соглашения не должны вести к ущемлению интересов такого меньшинства.

Сама правовая природа мирового соглашения, определяемая Законом о банкротстве, устанавливает особенности программы этой процедуры банкротства, включающие в себя способы восстановления платежеспособности и избавления от состояния материальной нестабильности должника.

Утверждение мирового соглашения, для собрания кредиторов, всегда связано с дилеммой, в основе которой выбор между представленными условиями мирового соглашения и законодательными требованиями погашения задолженности. Ведь в этом случае одна сторона – кредитор идет на уступки, учитывая интересы должника. Действительно, процедура банкротства нацелена на возобновление финансовой стабильности должника и удовлетворение требований кредиторов, и именно заключение мирового соглашения дает возможность решить эти задачи. Однако, имеющие-

ся в законе дискуссионные нормы по поводу установления условий этой процедуры влияют на возникновение проблем с процессом заключения мирового соглашения на практике. Это касается инициативы заключения мирового соглашения.

Для решения такой ситуации, необходимо обратить внимание на определение сущности мирового соглашения в процедуре банкротства.

Благодаря мировому соглашению в процедуре банкротства между кредитором и должником может быть достигнут компромисс, который может быть введен на любой стадии дела о банкротстве и цель этого соглашения – прекращение производства по делу. Статьей 150 Федерального Закона «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрено, что на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в арбитражном суде участники такого дела имеют право заключить мировое соглашение, утверждаемое арбитражным судом с помощью вынесения определения об утверждении мирового соглашения, и свидетельствует о прекращении судебного производства по делу о банкротстве.

Основа мирового соглашения лежит в сфере улаживания конфликта с использованием механизма договора между сторонами, вступившими в спор. И поэтому многие ученые видят договорную природу этой процедуры, хотя мировое соглашение в рамках процедуры банкротства кардинально отличается от классической гражданской сделки.

В науке выделяют несколько взглядов, характеризующих мировое соглашение в процедуре банкротства, суть которых выражается в следующем: мировое соглашение имеет лишь процессуальную природу, либо, только материально-правовой аспект, либо имеет смешанный характер, соединяя в себе как материальные, так и процессуальные признаки.

В Законе о банкротстве, мировое соглашение дается в трех смыслах: как процедура банкротства, как сделка, определяющая соглашение между кредитором и должником на выгодных условиях для решения проблемы выплаты долга должником, как основание для прекращения производства по делу.

Как все другие процедуры банкротства мировое соглашение должно иметь судебную форму и обязательно утверждение судом. В то же время мировое соглашение не включено в общую схему введения процедур банкротства и влечет за собой прекращение любой из процедур банкротства, отличает его от этих процедур. Как специфическая юридическая процедура мировое соглашение может иметь такие фазы, как его инициализация и определение его условий; признание и подписание его собранием кредиторов; утверждение судом; выполнение его условий. На каждом этапе

включаются и действуют свои специфические субъекты, на каждом этапе формируется своё значение суда, и свои возможности и способы правовой защиты прав и интересов сторон.

Кроме того, особенность мирового соглашения в процессе банкротства отличает его от классической гражданско-правовой сделки, не смотря на их схожесть между собой. Юридическое значение мировое соглашение приобретает не само по себе, а после его утверждения в судебном порядке, но обжаловать можно не само мировое соглашение, а судебный акт. В административном смысле в современном законодательстве этот вопрос разрешен, тем что ясно регулирует возможность опротестования только определения об утверждении мирового соглашения. Так же, если в установлении мирового соглашения участвуют уполномоченные органы, тогда оно становиться сложной правовой конструкцией, в которую входят и элементы гражданско-правовой сделки с участием кредиторов и соглашение с участием публичных органов, которые могут предъявлять требования по выплате обязательных платежей.

Некоторые ученые выступают против рассмотрения мирового соглашения как процедуры банкротства, в силу явных отличий её от остальных процедур. Например, мировое соглашение применимо на любой судебной стадии банкротства, при этом оно, как уже отмечалось нами, вводится по иным схемам и является способом завершения любой из процедур банкротства. Мировое соглашение не может быть внедрено судом как другие процедуры, т.к. оно формируется на основе свободного выражения свой воли сторонами, участвующими в деле о банкротстве. Отличительной особенностью данного института от других процедур банкротства является то, что само мировое соглашение и его условия исполняются вне конкурсного производства, суд не контролирует процесс осуществления условий заключенного мирового соглашения.

Мировое соглашение в конкурсном производстве включает в себя определенные этапы. Во-первых, это требование соблюдения обязательных условий. Одно из них необходимость выплатить по долгу кредиторам первой и второй очереди, другое – получить согласие всех кредиторов, обязательство которых обеспечено залогом. Во-вторых, проведение собрание кредиторов для решения и подписания большинством голосов о заключении мирового соглашения на данных условиях. В-третьих, санкционирование решения арбитражным судом. В суд направляется заявление об утверждении мирового соглашения, оно сопровождается протоколом заседания собрания кредиторов и текстом соглашения. На четвертой стадии мировое соглашение вступает в силу, при этом процедура банкротства прекращается вместе с полномочиями арбитражного управляющего.

Необходимо отметить, что процедуры заключения мирового соглашения на разных стадиях банкротства имеют определенные отличия.

Мировое соглашение может содержать условия прекращения обязательств должника с помощью применения отступного, обмена требований на доли в уставном капитале должника, прощения долга и другое, если с этими условиями согласны конкурсные кредиторы, и эти условия не нарушают права иных кредиторов, требования которых входят в реестр требований кредиторов (РТК). Эти условия, так же не должны противоречить нормам законодательства о налогах и сборах.

Как средство защиты прав участников процесса банкротства мировое соглашение является высокоэффективным явлением в следствии действия его материально-правовой природы, выражающейся в создании таких условий для должника, которые реальны для его исполнения и которые ведут к восстановлению его платежеспособности. Процессуальный компонент мирового соглашения возникает при утверждении необходимости судебного подтверждения юридической силы этой процедуры. Поэтому, мы считаем, что мировое соглашение в делах о банкротстве возможно рассматривать как явление, имеющее смешанный характер, соединяющий в себе как материальные, так и процессуальные свойства.

Сделав анализ различных подходов к разъяснению правовой сущности мирового соглашения в конкурсном производстве можно сделать вывод, что данный институт является юридическим феноменом с материальным и процессуальным выражением, имеющим свое особое строение.

Конечно, вступая в отношения мирового соглашения стороны по своему желанию и с учетом всех интересов формируют свои права и соответствующие обязанности по отношению друг к другу, которые устанавливаются в условиях исполнения обязательств должника. В этом проявляется специфическая черта гражданско-правового договора, которую проявляет данный институт. При этом проявляются такие свойства, как определенный круг субъектов, ограничение принципа свободы договора, участие в договоре публичных органов. Взаимные обязательства сторон по заключенной сделке начинают приобретать юридическую силу только после того, как о ней будет сообщено суду и после осуществления определенных процессуальных действий могут происходить ожидаемые результаты заключения мирового соглашения. Сам факт договоренности о мировой и осуществление процессуальной составляющей находятся в диалектической взаимосвязи друг с другом, и одно без другого не имеет смысла, так как стремятся к осуществлению единой цели и могут существовать только совместно.

По нашему мнению, рассмотрение правовой сущности мирового соглашения, используемого в конкурсном производстве, исходя только с точки зрения двух позиций: материальное и процессуальное, не дает возможности в полном объеме выявить характер рассматриваемого института.

В заключение хотелось бы отметить, что имеющиеся различия в подходах, определяющих юридическую сущность мирового соглашения применяемого в конкурсном процессе не меняют значимости данного института, ведь все ученые приходят к единому выводу о том, что цель мирового соглашения – восстановление финансовой состоятельности должника с сохранением его как субъекта экономических отношений. Мировое соглашения становится средством, способствующим не только поддержке конкретного предприятия, но и экономики страны в целом.

УДК 808.51:37-057.875

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ УСТНОЙ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Надежда Васильевна Еремкина, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Levchaeva79@mail.ru

PUBLIC PERFORMANCE AS A FORM OF ORAL BUSINESS COMMUNICATION

Nadezhda Vasilievna Eremkina, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В наше динамичное время современный человек для достижения поставленных целей должен обладать не только профессиональными качествами, но и уметь выступать публично, владея при этом правильной, логичной и красивой речью. В статье приводятся наиболее распространенные типичные ошибки, встречающиеся в публичных выступлениях.

К л ю ч е в ы е с л о в а: публичное выступление, коммуникация, культура речи, оратор, ошибка, речь, успех, диалог.

In our dynamic time, a modern person, in order to achieve his goals, must possess not only professional qualities, but also be able to speak publicly, while having the right, logical and beautiful speech. The article gives the most common typical mistakes encountered in public speaking.

K e y w o r d s: public speaking, communication, speech culture, speaker, mistake, speech, success, dialogue.

В наше динамичное время, характеризующееся быстрыми темпами изменения социально-экономических условий жизни, возрастанием объемов информации, все больше внимания привлекает к себе тема публичных выступлений. Интерес к данной теме вызван

© Еремкина Н.В., 2020

тем, что современные специалисты, стремясь к профессиональному успеху и востребованности в современных реалиях, понимают, что для этого необходимо владеть не только профессиональными знаниями и умениями, но уметь выступать публично.

В современном мире умение выступать публично, владея грамотной речью, обусловливающей правильную организацию диалога, установление контакта с аудиторией и выстраивание гармоничных отношений с окружающими, является залогом успеха в различных сферах деятельности, особенно в журналистике, дипломатии и т. д. Поэтому речь без преувеличения можно назвать важнейшим многофункциональным инструментом в профессиональной деятельности современного специалиста − это средство пропаганды и защиты собственной позиции, борьбы с оппонентами, убеждения, воздействия и т. п.

Актуальность данной темы состоит в том, что публичные выступления как одна из форм деловых коммуникаций применяются при проведении: лекционных занятий, совещаний, деловых переговоров, пресс-конференций, презентаций, к ним прибегают, когда необходимо мудро и содержательно вести диалог с оппонентом, чтобы быть услышанным и правильно понятым.

Успех публичных выступлений зависит от серьезной и кропотливой предварительной работы, обусловленной тщательной подготовкой. При подготовке к публичному выступлению необходимо обращать внимание не только на словесное оформление речи, но и на невербальную лексику, участвующую в формировании высказывания, которая способствует не только достижению желаемого результата, но и помогает произвести благоприятное впечатление на слушателей. Первое впечатление о человеке складывается после знакомства и, как правило, зависит от внешнего вида. «Внешний вид … должен соответствовать ситуации и характеру общения, вкусам аудитории и не отвлекать внимание слушателей» [5, с. 323]. Так, если внешний вид оратора не соответствует ситуации и характеру общения, вкусам аудитории, то и его речь, вероятнее всего, окажется безуспешной и, как следствие, заметно отдаляющей от достижения желаемого результата.

Поэтому оратору целесообразно заранее продумать вопросы, связанные с имиджем, а также составить письменный план предстоящего выступления, определив тему, вопросы, проработав тезисы и логически выстроив аргументы, что позволит ему свободно и уверенно держаться перед публикой при изложении материала. Отметим, что одним из основных факторов, определяющих успешность деловой коммуникации, является правильно сформированная цель, от которой зависит достижение желаемого результата.

После проделанной предварительной работы необходимо перейти к анализу фактического материала, а именно, проверить текст предстоящего выступления на наличие лексических и грамматических ошибок, которые могут негативно повлиять на имидж выступающего. Следует отметить, что весьма часто в публичных выступлениях можно встретить грамматические ошибки, связанные:

− с нарушением употребления форм рода имен существительных (прозрачная тюль, счет-фактура представлена, ОПЕК выступил);

− образованием формы Р.п. множественного числа у существительных мужского рода называющих рода войск, военных (отряд партизанов, гусаров, уланов),

− названиями единиц измерения в Р.п. множественного числа (грамм, карат, микрон);

− названиями фруктов и овощей в Р.п. множественного числа (помидор, мандарин, банан);

− названиями людей, принадлежащих к определенной народности в Р.п. множественного числа (башкиров, бурятов, румынов, туркменов, осетинов);

− склонением фамилий (Андрею Хитрову, Анне Матвиенка);

− употреблением формы И.п. множественного числа существительных (ректора, инженера, шофера, трактора, договора);

− речевой и грамматической избыточностью (более умнее, менее привлекательнее);

− употреблением собирательных числительных (шестеро студенток, двое прокуроров);

− неправильным употреблением предлогов с существительными, например, согласно федерального закона, согласно отчета; вопреки прогнозов экспертов и т. д.

Кроме грамматических ошибок встречаются нарушения норм словоупотребления, которые ведут к различным лексическим ошибкам, например, неточному выбору слова. Ошибки, связанные с неточным выбором слова, возникают в том случае, когда оратор употребляет слово, не зная его значения. Чаще всего это прослеживается при немотивированном и коммуникативно-нецелесообразном использовании в речи заимствованной лексики, а так же в погоне за речевой модой.

«Распространенной является ошибка в употреблении паронимов, например, надеть (вместо одеть) ребенка, одеть (вместо надеть) очки и т.д.» [6, с. 74].

В публичной речи ораторы нередко допускают нарушение принципа краткости, что, в свою очередь, приводит к тавтологии, например, «Ей мало на подготовку полчаса времени», «Прейскурант цен должен быть определен»; «В протоколе запротоколиро-

вано о нарушении правил пожарной безопасности», «Например, такой пример» и т. д.

Наряду с тавтологией обращают на себя внимание и плеонастические выражения, которые недопустимы с точки зрения норм словоупотребления, поскольку свидетельствуют о смысловой избыточности высказывания, например, «В библиотеке находились человек двадцать людей», «Коллега по работе вернулся из заграничной поездки», «Многие талантливые ученые, писатели вынуждены были эмигрировать за границу», «В марте месяце у студентов заочной формы обучения начинается экзаменационная сессия». Отметим, что среди плеонастических сочетаний встречаются исключения, которые закрепились в языке и являются допустимыми, например, денежные средства, информационное сообщение, экспонаты выставки, частная собственность и т. д. Названные ошибки можно минимизировать либо исключить, если внимательно и тщательно подбирать слова для выражения главной мысли, ясно и лаконично сформулировать ее, сделать понятной для слушателей, следить за темпом речи, интонацией.

В выступлении оратора кроме перечисленных ошибок можно заметить и нарушение акцентологических норм русского языка, то есть неправильную постановку ударения в общеупотребительных словах, например, бáловать (вместо баловáть), бáлованный (вместо балóванный), возбУждено (вместо возбуждено́), средствá (вместо срéдства), танцовщѝк (вместо танцóвщик), увéдомить (вместо увéдомить), христиáнин (вместо христианѝн), черпáть (вместо чéрпать) с дéньгами (вместо с деньгáми), пУсковой.

«Трудность русского ударения заключается в том, что оно является нефиксированным (ударной может быть любая часть слова: приставка, корень, суффикс, окончание) и подвижным. Отметим, что согласно правилам русского языка во всех словах с буквой Ё ударение ставится именно на нее (заём, наём, новорождённый, законнорождённый, одноимённый, платёжеспособный)» [5, с. 90].

Таким образом, знание норм русского литературного языка, базовых понятий риторики и умелое использование возможностей языка являются актуальными при создании эффективной речи, которая способствует не только высокому уровню формирования языковой и коммуникативной культуры выступающего, но и успешной деловой коммуникации.

Качественное образование должно базироваться в равной степени на достижениях современной педагогической науки и на современных инфокоммуникационных технологиях [3].

В заключении отметим, что публичное выступление должно быть четко отшлифовано не только с точки зрения лингвистиче-

ского (коммуникативного) оформления речи, но и иметь непосредственное отношение к предмету общения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Апресян Г. З*. Ораторское искусство. М.: МГУ, 1978. 278 с.
2. *Введенская Л. А.*, Павлова Л. Г., Кашаева Е. Ю. Русский язык. Культура речи. Деловое общение. М.: Кнорус. 2014. 424 с.
3. *Воробьева Е.Г.*, Плеханова Е.А. Применение информационно-коммуникационных технологии в высшем образовании: на пути к «информационному обществу» // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. Т. 20. – С. 3901–3905. – URL: http://e-koncept.ru/2014/55045.htm.
4. *Левчаева Н. В*. Литературный язык – основа культуры речи // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2018. №2-2(80). С. 322–326.
5. *Левчаева Н. В*. Особенности публичного выступления в лингвокоммуникативном аспекте культуры общения // Казанская наука. 2018. № 4. С. 86–89.
6. *Левчаева Н. В*. Ошибки в речи студентов и способы их классификации // Культурологический подход в экономико-правовом развитии региона XIV: Макаркин. науч. чтения Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Мордовский гуманитарный институт». 2014. С. 70–76.

УДК 796.052.12

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ В СПОРТЕ

Владимир Васильевич Извеков, профессор
Кирилл Владимирович Извеков, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: vizvekov@ruc.su, k.v.izvekov@ruc.su

THEORETIC AND METHODOLOGICAL BASIS OF INDIVIDUALITY IN SPORTS

Vladimir Vasilievich Izvekov, Professor
Kiril Vladimirovich Izvekov, ProfessoAssociate
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье обосновывается теоретико-методологическая основа для потенциального учета индивидуальности спортсменов в тренировочной и соревновательной деятельности. Обосновывается необходимость разработки индивидуальной тактики, мотивации, направленности личности для спортивных достижений. Рассматри-

© Извеков В.В, Извеков К.В., 2020

ваются и предлагаются способы повышения эффективности тренировки и соревновательной деятельности с учетом индивидуального подхода к спортсменам, к условиям их здоровья сбережения и показателям жизнедеятельности организма.

К л ю ч е в ы е с л о в а: спорт, теоретико-методологическая основа индивидуальности, индивидуальные особенности спортсменов, индивидуальная тактика, тренировка, соревнование, направленность личности, личная и спортивная мотивация.

The article has a theoretic and methodological basis of individuality in sports. The need to develop individual tactics is justified, motivation, personality orientation for sporting achievements. Ways to improve training and competitive performance are considered and proposed, taking into account individual approach to athletes, to the conditions of saving their health and the performance of the body.

K e y w o r d s: sports, theoretic and methodological basis of individuality, individual features of athletes, individual tactics, training, competition, personality orientation, personal and sporting motivation.

Теоретико-методологическая основа индивидуальности представляет собой совокупность подходов и принципов для учета особенностей личности спортсменов, в том числе и учет специфики функционирования организма, его жизнедеятельности. Индивидуальные особенности спортсменов являются индикатором спортивных достижений. Рассматривая типологию игроков в коллективных командных видах спорта, например волейбол, а также личностные потребности в достижениях можно существенно изменить эффективность подготовки.

Отсутствие теоретико-методологической основы для учета индивидуальных особенностей спортсменов ведет к выявлению тактических ошибок, в том числе и при организации тренировочного процесса, не выявляя при этом их направленность на достижения индивидуальных побед на соревнованиях разного уровня и статуса, даже на любительском уровне [5].

К индивидуальным способностям можно отнести индивидуальный стиль деятельности, а также подготовку. В тренировке с учетом индивидуальных особенностей спортсменов следует применять дифференцированный подход.

В спорте особую значимость приобретают индивидуальная тактика, стиль деятельности спортсмена и его психофизиологическая организация, физическая подготовленность и функционирование всего организма на эффективном уровне.

Потребность спортсмена сохранять свою активность на постоянном уровне зависит от организации условий сбережения здоровья и личностной мотивации, которая также может быть объяснена с позиций выбора командного или индивидуального вида спорта. Индивидуальная тактика обеспечивает спортсмена преимуществом именно на соревнованиях, ведет его к личным достижениям, поэтом всегда следует вести учет таких достижений, даже в команде.

Как известно из научных фактов из области спортивной психологии, в основе индивидуального стиля деятельности лежит совокупность личностных особенностей и типа темперамента. Мы полагаем, что нет положительных или отрицательных типов в соответствии с типами темперамента. Выбор видов спорта во многом зависит от мотивации человека и от его физической предрасположенности к тому или иному виду спорта.

Однако в командной игре необходимо учитывать характер спортсмена в той или иной форме, и учитывать его преимущества. Темперамент выявляется в человеке лишь в процентном соотношении, одни тип может превышать другие три, и надо отметить, что темперамент это лишь психомоторная основа характера. Характер как фундамент индивидуальных особенностей особую значимость приобретает при рассмотрении личной и спортивной мотивации.

Индивидуальные особенности в командных видах спорта оказывают влияние в большей степени на тактику, нежели на технику движений, поэтому важным является способность тренера уделять внимание именно отработке у спортсменов игрового мышления [5].

Повышение современного уровня спортивных достижений ставит задачу поиска оптимальных способов качества проведения тренировочного процесса, что обеспечивает рассмотрение теоретико-методологических основ индивидуализации.

Теоретико-методологические основы индивидуализации предполагают рассмотрение условий для обеспечения качества тренировок [1; 2; 3].

При рассмотрении спорта в современных требованиях к нему достаточно актуальным является обеспечение таких условий, при которых у каждого спортсмена должна быть возможность реализация собственной траектории подготовки. Учитывая индивидуальные особенности функционирования нервной системы и жизнедеятельности, необходимо разработать теоретико-методологические основы индивидуализации.

К теоретико-методологической основе индивидуализации мы относим личностно-деятельный подход тренера к спортсмену. Для его реализации следует учитывать физическую подготовленность к выбранному виду спорта, которую можно охарактеризовать как общую.

У каждого спортсмена следует выявить сильные и слабые стороны – это частное деятельное требование. Так возможность использовать природную предрасположенность, к примеру, сохранность постоянства физических качеств – выносливость, помогает разработать индивидуальную тактику победы в соревнованиях.

Также в теоретико-методологических основах есть потребность рассмотреть системные законы функционирования и адаптации человеческого организма [1].

Как показывает анализ разработки обозначенных законов, любая активность человека подчиняется особым специфическим структурно-функциональным характеристикам. Необходимость их рассмотрения и ставит проблему основ индивидуальности в спорте. К структурно-функциональным характеристикам относится ряд индивидуальных особенностей на клеточном, сенсорном, адаптационном уровнях.

На клеточном уровне могут быть рассмотрены возможности здоровья конкретного спортсмена. Сенсорный уровень обеспечивает возможность организации игрового и тактического мышления. Возможность адаптации, в том числе, и к физической нагрузке обеспечивает тренера объемом информации для выработки индивидуальной техники тренировки и поведения на соревнованиях. Индивидуальное поведение спортсмена на соревнованиях, как правило, обеспечивает его непререкаемым авторитетом и преимуществом.

В основе тренировок может быть положен принцип системности, последовательности и постоянства, когда физическая нагрузка распределяется в течение каждого дня, по сезонам, проводится на постоянной основе с учетом включения спортсменов не только в упражнения, но и в спортивные игры.

Мы отмечаем специфику в мотивации, присущую для личного спортивного достижения, и достижения в составе команды. Несмотря на то, что у спортсмена может быть сформирована обособленная личная мотивация на победу, но, находясь в команде, такая направленность на коллективное достижение может существенно видоизменяться [4].

Основным условием для организации тренировочной и соревновательной активности спортсменов является сохранение физической и психологической стабильности функционирования их организма (по И. И. Соковня-Семеновой [6]).

При овладении специализированными двигательными навыками в выбранном виде спорта используются упражнения (подготовительные, подводящие и специальные), а также учебные игры и соревнования.

Цель рассмотрения теоретико-методологической основы для учета индивидуальных особенностей спортсменов заключается в совершенствовании научных представлений о спортивной тренировке, методики начального обучения тактическим действиям и выработки личного стиля, обусловленными новыми научными фактами, накопленными в теории и практике физического воспи-

тания, в педагогике, физиологии, психологии и других смежных науках.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Извеков В. В.*, Извеков К. В., Кахнович С. В. Физическая культура в целостном процессе формирования личности / В. В. Извеков, К. В. Извеков, С. В. Кахнович // Теория и практика физической культуры. 2019. № 2. С. 52 – 53.

2. *Извеков К. В.*, Кахнович С. В. Щанкин А. А., Каверин А. В. , Щанкина Г. И. Региональные особенности адаптации студенток вуза к физической нагрузке // Теория и практика физической культуры. 2014. № 10. С. 27–29.

3. *Извеков К. В.*, Щанкин А. А Кахнович С. В. Основы физического воспитания студенток вуза: связь конституции с функциональными показателями дыхательной системы // Международный научно-исследовательский журнал. International Research Journal. Часть 2. № 7 (49). 2016. С. 23–29.

4. *Извеков К. В.*, Щанкин А. А Кахнович С. В. Влияние индивидуальных особенностей спортсменов на процесс тренировки // Международный научно-исследовательский журнал. International Research Journal. Часть 2. № 11 (65). 2017. С. 144–118.

5. Индивидуальные особенности в технико-тактических действиях спортсменов (на примере подготовки волейболистов): учебное пособие /. В. В. Извеков, А. А. Щанкин, К. В. Извеков, С. В. Кахнович – Саранский кооперативный ин-т. (фил) РУК. Саранск, 2018. 140 с.

6. *Izvekov V. V.,* Izvekov K. V., Kakhnovich S. V. Healthy environment educational organization as such as physical education (Здоровьесберегающая среда образовательной организации как средство физического воспитания) // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 5 (59). – [Электронный ресурс] URL: http://research-journal.org/en/pedagogy-en/healthy-environment-educational-organization-as-such-as-physical-education/ doi: 10.23670/IRJ.2017.59.020. С. 29–31.

УДК 801

ЛИНГВОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В ВНЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ

Елена Алексеевна Кукушкина, доцент
Казанский институт (филиал) Всероссийского государственного университета юстиции

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

LINGUOCULTURAL ASPECTS OF STUDYING A FOREIGN LANGUAGE IN A MULTILINGUAL UNIVERSITY

Elena Alekseevna Kukushkina, Associate Professor
Kazan Institute (branch) of the All-Russian State University of Justice
Lilia Vyacheslavovna Samosudova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается проблема мотивации изучения иностранного языка в неязыковом ВУЗе. Актуальность исследования рассматриваемой проблемы исходит из того, что обучение должно быть нацелено на познавание культуры страны изучаемого языка. Иноязычный лингвокультурный материал должен включать в себя факты о целевой культуре, не только о поверхностной, но и глубинной.

К л ю ч е в ы е с л о в а: иностранный язык, лингвокультурные аспекты, культура, мотивация, образовательный процесс, внеаудиторная работа.

The article discusses the problem of motivation for learning a foreign language in a non-linguistic university. The relevance of the study of the problem under consideration is based on the fact that training should be aimed at understanding the culture of the country of the language being studied. Foreign linguistic and cultural material should include facts about the target culture, not only superficial, but also deep.

K e y w o r d s: foreign language, linguistic and cultural aspects, culture, motivation, educational process, extracurricular work.

Изучение культуры-это динамичный, развивающийся и непрерывный процесс обучения и приобретения культурных знаний, навыков и отношения к культуре, необходимых для эффективного общения с носителями языка. Это вовлекает студента когнитивно, эмоционально и поведенчески.

Изучение языка и культуры утверждает, что язык не имеет ни-

© Кукушкина Е.А., Самосудова Л.В., 2020

какой функции независимо от контекста, в котором он используется, таким образом, язык всегда ссылается на что-то вне себя, то есть на культурный контекст. Этот культурный контекст определяет языковые шаблоны, которые используются, когда отдельные люди собираются вместе в соответствии с определенными обстоятельствами в определенное время и в определенном месте. Эта комбинация из элементов всегда имеют культурное значение, которое влияет на использование языка [1, с. 112].

Обучение иностранным языкам на неязыковых факультетах должно быть ориентировано не только на развитие лингвистических способностей студентов (чтение, письмо, аудирование, перевод и устная речь), но и также на предоставление достаточно широких знаний о чужой культуре. Коммуникативная компетентность является основной целью в языке и это не может быть достигнуто без изучения иностранной культуры.

Изучение культуры в процессе изучения иностранного языка на неязыковых факультетах основано на овладении лингвокультурным материалом. лингвокультурный материал можно ограничить двумя слоями лексики: реалии (денотативные / или буквальные / и коннотативные / или суггестивные) и фон (словарный запас знаний). Необходимо отметить, что постоянная характеристика слова или словосочетания, принадлежащая к лингвокультурному материалу, остается национально-культурным компонентом, не существующим в других языках.

Таким образом, границы иноязычного лингвокультурного материала могут варьироваться в зависимости от родного языка студентов. По тематическому содержанию реалии можно классифицировать как

1) этнографические и бытовые реалии (одежда, обувь, продукты питания, напитки, повседневные заведения, транспорт, отдых, времяпрепровождение, спорт, игры, традиции и обычаи, деньги, растения и животные, охрана окружающей среды);

2) социально-политические реалии (правительство, вооруженные силы);

3) реалии системы образования и воспитания детей и молодежи;

4) благотворительность;

5) культурные реалии (литература, кино и театр, живопись, музыка, средства массовой информации).

Особое внимание особенно в начале изучения иностранного языка уделяется лингвокультурологическому материалу, включающему в себя «факты» о целевой культуре. Акцент делается на те знания, которые были в первую очередь о «поверхностной, очевидной» культуре (например, еда, времяпрепровождение, одежда),

а не «глубинная» культуре (например, ценности, история, верования).

Значимость изучения культуры студентами очевидна и огромна. Обучение культуре обеспечивает решение сложных задач в области изучения национальных стереотипов поведения, мышления, ценностных ориентаций и т. д. Необходимость овладения культурным контекстом в современном мире очень актуальна. Коммуникативная компетентность обеспечивает:

1) качественное овладение иностранным языком

2) расширение мировоззренческих и общекультурных знаний;

3) развитие таких личностных качеств, как интеллектуальная любознательность, широкий кругозор, мировоззрение, толерантность, навыки сосуществования с другими людьми, собственное культурное самосознание;

4) развитие у будущих специалистов умения выражать свои мысли точно и правильно как на своем родном, так и на иностранном языке, тем самым способствуя приобретению культуры устного и письменного общения [2, с. 155].

Кроме того, в условиях изучения иностранного языка в внеязыковых ВУЗах обучающие тренинги должны обладать большим мотивационным значением. Развитие мотивации студентов в процессе изучения иностранного языка зачастую тормозит характер процесса обучения, а именно:

– недостаток учебного времени, отведенного на данный предмет;

– разный уровень владения иностранным языком студентов одной и той же группы;

– большое количество студентов в группе (иногда до 20 человек) и др.

Хорошо известно, что в большинстве неязыковых высших учебных заведений как преподаватели, так и студенты рассматривают курс иностранного языка как необязательную, в лучшем случае как вспомогательную дисциплину, помогающую будущим специалистам лучше учиться.

Мотивация и отношение студентов к изучению языка определяется не только эмоциональным фоном практических занятий, но и зависит от него самого, от его желания изучения иностранной культуры. Положительная мотивация к качественным знаниям иностранного языка входит в общую структуру социальных целей, требований и мотивов современного специалиста.

Необходимо убедить студентов неязыковых ВУЗов, что кроме того, что иностранный язык – это обязательный элемент профессиональной подготовки, это также фактор общекультурного личностного развития. Студентам следует осознать реалии современ-

ного образования, которое демонстрирует узкую специализацию. Не обладая общей картиной мира, человек поглощается своим узким полем деятельности. Все же такое поле знаний хорошо для исполнителя, но вряд ли это характерно для классного современного специалиста.

Развитие мотивации к изучению языка как динамичный процесс проходит несколько стадий: от бессознательных мотивов, вызываемых внешними побуждениями к сознательным мотивам, обусловленных саморегуляцией.

Повышения мотивации к изучению иностранного языка заложено в рациональном сочетании аудиторной и внеаудиторной работы студентов. В аудитории изучение иностранного языка происходит более формально и структурировано и поэтому это гораздо менее естественно и мотивировано. Причем в основном сами преподаватели имеют плохой опыт работы с целевой культурой. Мы выделяем внеаудиторную работу как необходимую часть образовательного процесса.

Среди эффективных форм такого рода работы выделяют:

– пьесы и проекты (темы проекта разрабатываются преподавателями или выбирается студентами индивидуально);

– ролевые игры (такие как учебные ролевые игры, групповые соревнования, (комплексные) ролевые игры с элементами импровизации и др.).

Результаты такой деятельности проявляются по-разному, например, в виде коллажей, альбомов, плакатов, отчетов, журналов, презентаций и т. д.

В дальнейшем в этот процесс вводится новая форма внеаудиторной работы об изучении культуры. Студенты должны общаться с европейскими студентами с помощью интернет-сети. Довольно эффективный метод внеаудиторной работы для студентов неязыкового ВУЗа – это слушать радио и смотреть телепередачи. Задача – не давать буквального или даже художественного перевода. Студенты должны понять общий смысл и основную идею. Также совместными усилиями преподавателей и студентов организуются тематические встречи, экскурсии, презентации и интернет-лекции.

Качественное образование должно базироваться в равной степени на достижениях современной педагогической науки и на современных инфокоммуникационных технологиях [3]. В условиях проводимого в России курса на повышение качества образования важным аспектом оценки профессионализма становится не столько знание преподавателем инновационных технологий, сколько его готовность и умение применять на практике инновационные методы обучения [4].

Таким образом, при обучении иностранному языку внеауди-

торная работа также должна быть принята во внимание. Это изучение культуры в системе иноязычного образования позволит и даст дополнительную информацию для лучшего понимания существующей ситуации в мире, реалистичные представления о культуре изучаемого языка, а также позволит воспитать у студентов толерантное отношение к людям другой национальности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кукушкина Е.А.* Межкультурная коммуникация и юридический перевод // Государство и общество: актуальные вопросы взаимодействия. С. 112–114.

2. *Вечканова М.И.*, Самосудова Л.В., Кукушкина Е.А. Передача информации в прагматическом аспекте коммуникации // Гуманитарные науки и образование. 2019. Т. 10. № 1 (37). С. 154–158.

3. *Воробьева Е.Г.*, Плеханова Е.А. Применение информационно-коммуникационных технологии в высшем образовании: на пути к «информационному обществу» // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. Т. 20. С. 3901–3905. URL: http://e-koncept.ru/2014/55045.htm.

4. *Воробьева Е.Г.*, Плеханова Е.А., Кильдюшкина И.Г. Инновационный подход в преподавании экономических дисциплин в вузе: технологии и методы обучения // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Гуманитарные науки. 2014. №3 (31). С. 219–233.

УДК 378

РОЛЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБУЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Людмила Вячеславовна Савушкина, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: savushkinalv@mail.ru

THE ROLE OF USING DIGITAL TECHNOLOGIES IN TRAINING COMPETITIVE SPECIALISTS IN THE MODERN EDUCATIONAL SPACE

Lyudmila Vyacheslavovna Savushkina, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена актуальным вопросам использования цифровых технологий в образовательной сфере высшей и средней школы, а также изучению обнов-

© Савушкина Л.В., 2020

ленных требований государства к современным выпускникам как к высококвалифицированным конкурентоспособным специалистам. Рассматриваются аспекты программы информатизации цифровой школы, анализируются преимущества и недостатки традиционных и цифровых технологий в современном образовательном пространстве. Автором делается вывод о необходимости их разумного сочетания для успешной разработки образовательной стратегии, опирающейся на опыт лучших отечественных научных школ и инновации передовых цифровых технологий.

К л ю ч е в ы е с л о в а: цифровые технологии, информационное пространство, электронная культура, высококвалифицированный конкурентноспособный специалист, цифровые образовательные технологии, информационные средства обучения, цифровая педагогика, онлайн-обучение, цифровая образовательная среда, компьютерные технологии.

The article is devoted to the major issues of the use of digital technologies in the educational space of higher and secondary schools, as well as the study of the updated requirements of the state to modern graduates as highly competitive professionals. The main aspects of the informational program of digital school are debated, advantages and disadvantages of the traditional and digital technologies in modern educational space are analyzed. The author concludes that their reasonable combination is necessary for the successful development of the educational strategy based on the best domestic scientific schools' experience and advanced digital technologies' innovations.

K e y w o r d s: digital technologies, information space, electronic culture, highly competitive professionals, digital educational technologies, information teaching aids, digital pedagogy, online education, digital educational environment, computer-aided technologies.

Наряду с остальными сферами общественной жизни, преподавательская деятельность в России переживает в настоящий момент глубочайший и многоаспектный период кардинального переосмысления, модификации и переоценивания основных функций, задач, методов, материалов и т. п. Молниеносная скорость, с которой в настоящий момент в цифровые технологии погружается актуальная система образования, не просто впечатляет, она дает предпосылку для фундаментального исследования и педагогического анализа многочисленных явлений, представленных сегодня в информационном поле.

Система воспитания и обучения в современном обществе не может отделиться от других социальных учреждений, отечественных и интернациональных взаимодействий, широко известных на глобальном уровне. С увеличением совокупности познаний и ростом технического прогресса общества, в нашей стране возникла острая необходимость в разработке новейшей практики обучения, которая может помочь ему соответствовать развитию науки и техники, следовательно, исследования в области поиска новых аспектов в методике преподавания были обусловлены современными изменениями в политической, социально-экономической, духовной и культурной сферах в Российской Федерации.

Бесспорно, что все ранее применяемые методики теперь утратили свою практическую ценность и нуждаются в глобальной кор-

ректировке и усовершенствовании. В связи с новейшими условиями наступившей эпохи, со стремительно меняющимися реалиями современной жизни, которые могут быть охарактеризованы неизбежным ускорением ее ритмов, а также глобальным ростом объемов информации, происходит компьютеризация всех областей человеческого существования и жизнедеятельности. В век информационных революционных изменений существенное отставание в использовании цифровых образовательных технологий создает серьезную угрозу в ощутимом спаде качества образования и неудовлетворенности социальных потребностей.

Именно поэтому, обучение иностранному языку как средству общения на уровне высшей школы в настоящее время следует понимать как разностороннюю фундаментальную подготовку, предоставляющую вузовскому специалисту после окончания высшего учебного заведения и орудие производства, и знания иноязычной культуры, и средство для коммуникации. Онлайн-обучение раскрыло новые возможности изучения иностранных языков с помощью интерактивных уроков, разнообразных обучающих программ, мультиязычных словарей, общения непосредственно с носителями языка.

Подводя итог вышесказанному, мы можем подчеркнуть тот факт, что новая, перспективная, но очень непростая задача, стоящая сейчас перед преподавателями состоит в том, чтобы ориентировать с помощью передовых цифровых технологий образовательный процесс не просто на исполнение требований профессионального и образовательного стандарта, а на формирование профессиональной культуры будущего специалиста, стремление к постоянному самосовершенствованию, повышению уровня своего профессионализма с помощью информационных сервисов и компьютерных технологий [6, с. 6].

К основной цели интерактивного цифрового обучения, бесспорно, мы отнесем целостное развитие личности обучаемых. Одним из первостепенных механизмов, позволяющим способствовать данному процессу всесторонней гармонизации личности, развития раскрывающим ее потенциальные внутренние способности, в первую очередь является самостоятельная познавательная и мыслительная деятельность ученика или студента.

Следовательно, задача преподавателя – обеспечить на занятии такую деятельность, чему в полной мере способствуют современные интерактивные технологии.

Наша страна остро нуждается в высококвалифицированных кадрах, поэтому остроактуальная задача российской науки состоит не только в заимствовании в отечественный педагогический процесс выдающихся зарубежных практик, но и в разработке научно

обоснованной опережающей образовательной стратегии, опирающейся на лучшие отечественные научные школы и передовые цифровые технологии. Для ее успешной реализации необходимо как бережно и тщательно отобрать все лучшее и проверенное опытом преподавания, так и освоить совершенно новые методики обучения.

Бесспорно, что соответственно актуальным условиям современной эпохи цифровые технологии должны занять определенную нишу в образовательном процессе, но не подменять собой устоявшиеся формы обучения. Краеугольным камнем решения столь остроактуальной задачи может стать разумное сочетание цифровой и традиционной педагогики, только их неразделимое и постоянное единение может дать положительный ответ на вызовы времени в образовательной сфере.

Становление и дальнейшее развитие цифровой экономики выдвигают требования для формирования соответствующих профессиональных компетенций у специалистов высшей квалификации. Совершенствование образовательного процесса в высшей школе может являться предпосылками для формирования качественной системы новых знаний, которые способны усиливать отраслевые процессы в разных сферах экономической деятельности. В этой связи стоит отметить, что характер задач в высшей школе усложняется, включая образовательные реформы, методологию учебного процесса, технологии профессионально-ориентированной подготовки.

По нашему мнению, подготовка квалифицированных кадров в свете развития цифровой экономики предполагает формирование соответствующих профессиональных компетенций на основе действий, способных усиливать человеческий капитал, в числе которых:

– актуализация содержания программ обучения по некоторым общепрофессиональным и специальным дисциплинам с учетом современных знаний;

– разработка и использование по указанным дисциплинам форм и методов обучения, которые имеют непосредственную связь с цифровизацией [2, с. 15].

Следовательно, формирование профессиональных компетенций по многим специальностям должно основываться на использовании практико-ориентированных методов обучения и предполагать расширение указанных методов на основе применения современных цифровых продуктов. В настоящее время возникла необходимость предложить будущим специалистам не только необходимый объем знаний, но и формировать умения и навыки, которые позволяют использовать различные цифровые продукты для решения

профессиональных задач практически всех сферах деятельности [8, с. 120].

Таким образом, подготовка квалифицированных кадров в свете развития цифровой экономики требует исполнения в высшей школе образовательного процесса на основе конвергентных знаний, позволяющих применять разработанные практико-ориентированные методы обучения для формирования умений, способных стать точечными импульсами для профессиональных возможностей и дальнейшего развития цифровой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Савушкина Л.В*. К проблеме использования цифровых технологий в современном образовательном пространстве // «ИЗВЕСТИЯ САМАРСКОГО НАУЧНОГО ЦЕНТРА РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК. Социальные, гуманитарные, медико-биологические науки» 2020, том 22, № 70. С. 5–10.

2.*Зимняя, И.А*. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. 40 с.

3. *Иашвили, М.В*., Макарова О.Б. Использование цифровых лабораторий в школьном и вузовском образовании/ М. В. Иашвили, О. Б. Макарова// Вестник педагогических инноваций. 2014. № 3(35). С. 82–85.

4. *Макотрова, Г.В*. Стандарты и мониторинг в образовании. Цифровые технологии в педагогической практике развития исследовательского потенциала старшеклассников // Научно-издательский центр ИНФРА-М. Москва, 2013. № 6. С. 47–56.

5. *Менциев, А.У*. Роль цифровых технологий в современной педагогике // Научный форум: Педагогика и психология: сб. ст. по материалам XIII междунар. науч.-практ. конф. № 11(13). М., Изд. «МЦНО», 2017. С. 23–26.

6. *Сергеева, И.В*. Цифровой педагог в онлайн образовании // Научные труды Института непрерывного профессионального образования. 2016. № 6 (6). С. 117–122.

7. *Шпитцер, М.* Антимозг: цифровые технологии и мозг. М.: АСТ, 2012. 276 с.

8. *Хортон, У*. Электронное обучение: инструменты и технологии / У. Хортон, К. Хортон // М.: КУДИЦ-Образ, 2005. 638 с.

9. *Ярославцева, Е.И.* Человек в цифровом пространстве – допуск к образованию или просвещению? // Высшее образование для XXI века. Доклады и материалы. Симпозиум «Высшее образование и развитие человека». 2015. С. 27–36.

ISBN 978-5-6044765-0-5. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020.

УДК 801

ОСОБЕННОСТИ ЯЗЫКОВОЙ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ ИНФОРМАЦИИ В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ТЕКСТЕ

Лилия Вячеславовна Самосудова, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Елена Алексеевна Кукушкина, доцент
Казанский институт (филиал) Всероссийского государственного университета юстиции
E-mail: lilya.a13@mail.ru, helena_kuk@mail.ru

PECULIARITIES OF A LANGUAGE REPRESENTATION OF INFORMATION IN THE TEXT OF FICTION

Lilia Vyacheslavovna Samosudova, Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation
Elena Alekseevna Kukushkina, Associate Professor
Kazan Institute (branch) of the All-Russian State University of Justice

В современных лингвистических работах все более активно начинает использоваться понятие информации. В силу своей широты и кажущейся прозрачности оно прилагается к самым разнообразным языковым явлениям и фактам, оставаясь вместе с тем одним из наименее определенных инструментов в составе всего лингвистического аппарата.

В статье рассматриваются некоторые особенности представления информации в художественном тексте. Выявлена дифференциация понятия текстовой информации, осуществляемая в самых разных направлениях.

К л ю ч е в ы е с л о в а: информация, лингвистика, текст, коммуникативная организация, языковые средства.

In modern linguistic works, the concept of information is increasingly being used. Due to its breadth and apparent transparency, it is applied to a wide variety of linguistic phenomena and facts, while remaining one of the least defined tools in the entire linguistic apparatus.

The article discusses some features of the presentation of information in a literary text. The differentiation of the concept of textual information, carried out in various directions, is revealedp..

K e y w o r d s: words: information, linguistics, text, communication organization, language means.

В современных лингвистических работах все более активно начинает использоваться понятие информации. В силу своей широты и кажущейся прозрачности оно прилагается к самым разнообразным языковым явлениям и фактам, оставаясь вместе с тем

© Самосудова Л.В., Кукушкина Е.А., 2020

одним из наименее определенных инструментов в составе всего лингвистического аппарата.

Несмотря на то, что в отдельных случаях предпринимаются попытки дать собственно лингвистическое обоснование информации как термина и понятия, произвести ее структурацию и определить самые разнообразные свойства, нельзя не отметить, что еще очень многое предстоит сделать в познании языкового феномена информации. Наиболее трудной задачей представляется выяснение сущности данного понятия применительно к лингвистике текста (ЛТ), где сама сложность текстового уровня делает его использование многопрофильным и полисемантичным [3, с. 157].

Качественное образование должно базироваться в равной степени на достижениях современной педагогической науки и на современных инфокоммуникационных технологиях [4]. Коммуникативная организация информации в тексте трактуется нами как ее вербальное развертывание, в результате которого, по выражению Л.М. Бояркиной, информация обретает коммуницируемую форму [2, с. 31]. Итогом этого процесса является то, что намерения автора по передаче информации реализуются во всем предполагаемом объеме, а реципиент получает то, что хотел донести до него автор.

Имеет смысл еще раз подчеркнуть в данной связи, что в свете разработок, существующих в современной лингвистике, информация, снимаемая читателем с языковых средств, также признается нами информацией. В самом выборе языковых средств, подвергающихся индивидуально-художественному преобразованию, уже отражается авторская интенция. Известно, что прагматический аспект высказывания связан со способом языкового изложения, то есть с выбором автором языка, на котором излагается текст. Определенный подбор слов и определенные синтаксические конструкции в речи также зависят от особенностей эмоционально-мыслительного содержания тех или иных высказываний, будь то научных, публицистических, художественных и т. д.

Художественный текст как разновидность речи представляет собой устойчивое образование, в котором факты внеязыковой действительности неразрывно связаны с теми средствами языка, посредством которых они объединены в единый объективно существующий текст. Одновременно художественный текст приобретает статус структуры, все элементы которой взаимодействуют и соотнесены с целым. Вслед за И.Р. Гальпериным под структурой мы понимаем типы отношений, на основе которых сочетаются друг с другом единицы определенного уровня [5, с. 98], а структурность плана содержания и плана выражения мыслится как проявление единой структуры языка.

Абзац как формальный композиционный элемент художествен-

ного текста также обладает определенной структурой. Лингвостилистический подход к изучению синтаксической организации предложения и абзаца заключается в выяснении той роли, которую играет их структура в объеме всех видов текстовой информации. Также следует подчеркнуть невозможность рассмотрения художественного произведения в связи с индивидуальным стилем его автора в абстрагировании от его синтаксиса, отмечая при этом, что для изучения связи мировоззрения писателя с его стилем чрезвычайное значение всегда будет иметь структура его фраз, его синтаксис, также как характер связи между самостоятельными предложениями и вырастающая на этой базе проблема структуры абзаца. На то, что исследование синтаксиса обеспечивает более глубокое проникновение в стилистический аспект высказывания указывает и С.И. Лягущенко [7, с. 12].

Учитывая вышеизложенное, можно заключить, что процесс коммуницирования информации, то есть ее передачи языковыми средствами, подчиняется действию определенных ментальных сущностей, регулирующих соотношение информации текстового начала, специфики ее характера и основных языковых моделей, переводящих ее в коммуницируемую форму.

Говорить о коммуницировании текстовой информации можно с различных позиций. В настоящем исследовании избираются для рассмотрения только три момента и соответственно формулируются следующие задачи:

– детально проанализировав объем информации в первом абзаце рассказа как его абсолютного начала, обосновать выделение в отдельный абзац именно данного объема информации;

– исследовать абсолютное начало, исходя также из понятия сильной позиции, и выявляя, таким образом, «абсолютное начало» абсолютного начала, прокомментировать роль того элемента, который был вынесен в инициальное положение;

– обратившись к структурной единице предложения, рассмотреть его роль в развертывании текстовой информации, обращая особое внимание на дозирование в нем информации, особый ритм информационных блоков в его составе и ту чисто языковую информацию, которая продуцируется такими свойствами предложения, как его тип, длина и структура и т. п. [3, с. 155].

Особым содержательным блоком информации, представленном в художественном тексте, нами признается та информация, которая появляется у реципиента вследствие того, что он имеет дело с определенной формой коммуникативной организации сообщения, а именно с сугубо языковыми средствами, использованными автором для передачи денотативной и других сопутствующих ей видов информации. Среди разнообразных языковых средств, используе-

мых при вербализации внеязыкового содержания, прежде всего обращает на себя внимание предложение, его структура, вид, длина, наполненность стилистическими средствами, а также различного рода элементами, способными в тех или иных условиях проявить особую информативную значимость.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арнольд И.В*. Стилистика современного английского языка. М.: Просвещение, 1990. 300 с.

2. *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.

3. *Вечканова М.И.*, Самосудова Л.В., Кукушкина Е.А. Передача информации в прагматическом аспекте коммуникации // Гуманитарные науки и образование. 2019. Т. 10. № 1 (37). С. 154–158.

4. *Воробьева Е.Г.*, Плеханова Е.А. Применение информационно-коммуникационных технологии в высшем образовании: на пути к «информационному обществу» // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. Т. 20. С. 3901–3905. – URL: http://e-koncept.ru/2014/55045.htm.

5. *Гальперин И.Р*. Текст как объект лингвистического исследования. М.: Наука, 1981. 138с.

6. *Кечайкина Л.М.* Концепт «человек/личность» и его отражение в семантике английских фразеологизмов в границах зоонимической лексик (на материале лексемы a duck) // Вестник Мордовского университета. 2008. № 3. С. 128–129.

7. *Лягущенко С.И.* Информация текстовых начал и ее коммуникативное развертывание (на материале короткого англоязычного рассказа). Автореферат дисс…к.филол.наук, Саранск, 1999, 32 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 3

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ

Абелова Л.А. Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования.....4
Андронова А.В. Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости организации ООО «Спиртзавод» Кемлянский» 10
Андронова А.В. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости организации ООО «Спиртзавод» Кемлянский» 16
Аширов И.Ш. Использование прогнозирования в процессе совершенствования деятельности коммерческого банка 21
Елистратова Д.В. Анализ финансового состояния и использования оборотных средств предприятия АО «Саранск-Лада».....27
Капустина Ю.Ф. Оценка риска ликвидности и платежеспособности организации АО «Ковылкинская типография» 33
Катайкина Н.Н. Оценка долгосрочной платежеспособности предприятия 39
Кочеткова А.С. Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «МПК «Атяшевский» 45
Маркеева А.С. Оптимизация структуры капитала организации 53
Маркеева А.С. Источники собственного капитала организации.....59
Маркова А.А., Лукашина Н.Е. Оптимизация потребности предприятия в дополнительных источниках финансирования 64
Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия 70
Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Повышение эффективности использования оборотного капитала организации.....76
Солдатова С.С., Зюзин Д.А. Инвестиции как способ развития экономического потенциала России 81
Солдатова С.С., Штягина А.А. Стратегия экономического роста – как основа обеспечения национальной безопасности государства.....87

Солдатова С.С., Фомин Д.Д. Методы и формы оммерциализации вузовских инноваций 92
Царёва Н.И. Кредитный портфель коммерческого банка 98

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Акамова Н.В., Арванинов А.С. Разработка модуля учета рабочего времени с использованием библиотеки стандартных подсистем 103
Голяев С.С. Использование современных систем управления базами данных для создания сложных запросов на примере территориального фонда обязательного медицинского страхования 108
Голяева Н.В. Требования к выпускникам вузов в условиях развития современной экономики 113
Немыкина О.И. Использование новых информационных технологий в экономике 117

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Архипова Г.В. Экономический рост и развитие моего региона 121
Волгина И.В., Романова И.В. Современные тенденции функционирования малого бизнеса в России 125
Девяткина Т.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях цифровой экономики Республики Мордовия 132
Драгунова И.В. Методология проведения анализа бизнес-среды предприятия 138
Зотова Е.В. Проблемы формирования «дорожной карты» компании в условиях цифровизации экономики 144
Зотова Е.В., Маркина Я.Ю. Устойчивость экономики и проблемы ее обеспечения в современной России 150
Каргин Ю.И. Государственное регулирование рынка страховых услуг 158
Каргин Ю.И., Притворова А.С. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала предприятия 161
Плеханова Е.А. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства Республики Мордовия 166
Пуцкова Е.В., Акимова Е.Н. Реализация нацпроекта по поддержке малого и среднего бизнеса в условиях цифровой экономики 173
Скворцова М.А. Статистическое исследование инвестиционного развития региона (на примере Республики Мордовия) 180
Хайров Р.Р. Оценка уровня безопасности кредитной организации 188

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

Адушкин Е.Н. Последние изменения в сфере действия аудиторских организаций при проведении аудита бухгалтерской отчетности и поддержки принятия решений 193
Апраксина М.Э. Исследование движения денежных потоков организаци 199
Богдашкина К.И. Безопасная доля налоговых вычетов по НДС 204
Богдашкина К.И. Валютный контроль в Российской Федерации: либеризация в части репатриации 209
Борисова Е.В. Принципы раскрытия отчетных показателей во внутренней и внешней отчетности для пользователей бухгалтерской отчетности 213
Брейкина Е.А., Булычева Т.В., Завьялова Т.В. Формирование эффективной системы финансовой устойчивости предприятия 218
Брейкина Е.А. Система внутреннего контроля организации, как основа подготовки достоверной бухгалтерской финансовой отчетности ... 224
Булычева Т.В., Завьялова Т.В. Порядок выплаты заработной платы в апреле и мае 2020 года 229
Бусарова Н.Г., Горюнова О.С. Налог на роскошь: плюсы и минусы 235
Бушева А.Ю. Важность учетных аспектов в формировании финансовых результатов 240
Гадаева В.М., Кузнецова Е.Г. Экономическая составляющая оплаты труда на предприятии 246
Гвоздева К.А., Аитова И.Р. Проблемы эффективного развития предпринимательства в Российской Федерации 250
Гвоздева К.А., Пяткина Н.В. Подходы к управлению денежными потоками 256
Дугаева И.С., Пяткина Н.В. Методология оценки финансовой устойчивости организации 260
Елисеева О.В. Актуальные изменения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности 265
Копылова И.А. Значение внутренних бухгалтерских отчетов при формировании сводной управленческой отчетности 271
Ляхманова А.А. Особенности учета и анализа оборотных активов 277
Проникин П.В. Процессно-ориентированный подход и его влияние на создание учетной системы в строительстве 282
Саакян А.Г. Методика учета затрат по договорам в международной практике 287
Сережкина М.А. Оценка эффективности организации с помощью показателей внутренней и внешней отчетности 295
Скороходова О Н. Тенденции развития бухгалтерского учета малого и среднего предпринимательства 300
Учватова Л.В. Методика управленческого анализа и оценки развития промышленных предприятий на основе системы сбалансированных показателей 305
Шигаева С.Ю., Лобанова К.Ю. Динамика финансовых результатов организации 311

Шишова Д.В., Гудожникова Е.В. Этапы бизнес планирования развития малого и среднего предпринимательства 316

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

Великанова Е.В. Управленческие кадры и их место в системе управления 322
Великанова Е.В., Копылова Е.В. Кадровая политика в области развития персонала.....325
Гурьянов М.А. Организация процессов сбора, анализа и хранения информации на предприятии 329
Имяреков С.М. Некоторые проблемы структурной трансформации российской экономики.....335
Карякина Л.А. Военно-полевая кухня в истории мировой кулинарии.....340
Келейникова С.В., Наумкина Е.И. Инновационные методы управления трудовыми ресурсами 345
Кондрашкина И.И., Майоров В.И. Заметки об управлении. Управлять, решая мелки проблемы 350
Медведев И.И. Управление финансовыми ресурсами коммерческой организации.....355
МоисееваЛ.Л. Факторы, составляющие конкурентное преимущество предприятия, работающего в сфере туристских услуг 360
Неськина А.И, Шилкина Т.Е. Оценка основных подходов к разработке сбытовой стратегии предприятия.....365
Солдаткина Р.Н. Практическая реализация методики оценки стратегического потенциала коммерческой организации 371
Солдаткина С.М. Инновационный менеджер: понятие и становление.....378
Сульдина Т.И., Аверьянова Т.Н., Козлова Е.П. К вопросу изучения синерезиса через призму продуктов питания 384
Шилкин С.С., Князева О.В. Стратегическое управление персоналом кредитной организации.....389

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Замотаева О.Н. Тенденции развития финансово-правовой ответственности в условиях цифровой экономики 393
Тараканова Н.Г. Влияние адвокатов на общественную жизнь России конца XIX – начала Xx вв.....398

Шиндякова Л.В., Замотаева О.В. Органы государственного контроля в контрактной системе закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд 403
Ямбушев Ф.Ш. Государство и целеполагание 407

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УГОЛОВНОГО ПРАВА, ПРОЦЕССА И КРИМИНАЛИСТИКИ

Асанова И.П. Понятие и причины дезертирства в Российской Федерации 412
Данилов В.В. Учет судом состояния опьянения в качестве обстоятельства, отягчающего уголовное наказание 417
Жадяева М.А. Обоснованность применения мер пресечения 422
Жадяева М.А.,Токарева Н.Г., Антонова Н.В. Соотношение понятий «личность человека» и «личность преступника» 427
Жадяева М.А.,Токарева Н.Г., Кочетовская Д.О. Законодательное регулирование противодействия коррупции. 433
Жадяева М.А.,Токарева Н.Г., Кузоваткина А.Ю. Определение правой роли и положения общества в области осуществления и формирования государственной политики противодействия коррупции 438
Токарева Н.Г., Баляйкина О.А. Антикоррупционные мероприятия в области медицины 444
Токарева Н.Г., Долганова О.В. Противодействие коррупции в сфере культуры на примере Российской Федерации 449
Токарева Н.Г., Исаева А.С. Виды коррупции в здравоохранении 454
Токарева Н.Г., Киреева О.В. Проблема коррупции в современной России 459
Токарева Н.Г., Кулаева А.А. Полномочия органов, учреждений и организаций, осуществляющих противодействие коррупции в Российской Федерации 465
Токарева Н.Г., Марчкова Л.С. Коррупция в сфере жилищно-коммунального хозяйства 469
Токарева Н.Г., Махрова Т.И. Формирование антикоррупционного сознания: социально-психологический аспект 474
Токарева Н.Г., Тазина А.А. Роль СМИ в формировании антикоррупционного сознания 480
Токарева Н.Г., Тутурова А.Н. Понятие конфликта интересов в системе государственной службы и методы его предотвращения и разрешения 485

ИНТЕГРАЦИЯ ТЕОРИИ ПРАВА И ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

Логутенков А.В., Шамонина Н.В. Реформа законодательства о материнском (семейном) капитале 491

Минеева И.Н. Еще раз к вопросу о расторжении брака во Франции.....496
Моисеева Е.Н. К вопросу о государственной социальной помощи для малообеспеченных семей.....501
Свешникова Л.Н., Логутенков А.В. Способы защиты прав при возбуждении и рассмотрении дел об административных правонарушениях в области безопасности дорожного движения.....506

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЦИВИЛИСТИКИ

Айзятов Ф.А., Печаткин А.С. Экологическая социализация в контексте формирования гармонично развитой личности.....511
Благова А.В. Концепт «качество жизни» как ценностный императив в реализации социальной политики государства.....517
Никишова Н.В. Логика как неотъемлемый атрибут современной юриспруденции.....523
Печаткин А.С., Благова А.В. Социально-психологические особенности формирования профессионального мышления обучающихся среднего профессионального образования.....528
Храмова О.Е. Правовая природа мирового соглашения в делах о несостоятельности (банкротстве).....534

ПРАКТИКА ОБУЧЕНИЯ ГУМАНИТАРНЫМ ДИСЦИПЛИНАМ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ

Еремкина Н.В. Публичное выступление как одна из форм устной деловой коммуникации.....540
Извеков В.В, Извеков К.В. Теоретико-методологическая основа индивидуальности в спорте.....544
Кукушкина Е.А., Самосудова Л.В. Лингвокультурные аспекты изучения иностранного языка в внеязыковом вузе.....549
Савушкина Л.В. Роль использования цифровых технологий в обучении конкурентноспособных специалистов в современном образовательном пространстве.....553
Самосудова Л.В., Кукушкина Е.А. Особенности языковой репрезентации информации в художественном тексте.....558

Научное издание

«НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА»

Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 21–22 апреля 2020 г.)

Публикуется в авторской редакции

Компьютерная верстка *Л.Н. Чебаковой*

Подписано в печать 26.05.20. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 33,02. Тираж 500 экз. Заказ 20429.

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
Саранский кооперативный институт (филиал).
430027, г. Саранск, ул. Транспортная, 17.

Отпечатано с оригинал-макета заказчика
в типографии ООО «Принтиз».
430011, г. Саранск, ул. Васенко, 17.