

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА  
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



**НАУКА и ПРОСВЕЩЕНИЕ**  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

# **НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: СОХРАНЯЯ ПРОШЛОЕ, СОЗДАЁМ БУДУЩЕЕ**

**СБОРНИК СТАТЕЙ XIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,  
СОСТОЯВШЕЙСЯ 5 ДЕКАБРЯ 2017 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ЧАСТЬ 3**

**ПЕНЗА  
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»  
2017**

УДК 001.1  
ББК 60  
НЗ4

Ответственный редактор:  
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

НЗ4

**Наука и образование: сохраняя прошлое, создаём будущее:** сборник статей XIII Международной научно-практической конференции. В 3 ч. Ч. 3. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. – 318 с.

ISBN 978-5-907023-04-8 Ч. 3  
ISBN 978-5-907023-01-7

Настоящий сборник составлен по материалам XIII Международной научно-практической конференции «**Наука и образование: сохраняя прошлое, создаём будущее**», состоявшейся 5 декабря 2017 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Полные тексты статей в открытом доступе размещены в Научной электронной библиотеке **Elibrary.ru** и зарегистрированы в наукометрической базе **РИНЦ** в соответствии с Договором №1096-04/2016К от 26.04.2016 г.

УДК 001.1  
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2017  
© Коллектив авторов, 2017

ISBN 978-5-907023-04-8 Ч. 3  
ISBN 978-5-907023-01-7

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ</b> .....	13
ВОЗМОЖНОСТИ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ ИННОВАЦИЙ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ 1917 ГОДА БУЗНИ АРТЕМИЙ НИКОЛАЕВИЧ.....	14
ПРОЦЕСС БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГУРНОВИЧ ТАТЬЯНА ГЕНРИХОВНА, СПЕСИВЦЕВА ДАРЬЯ НИКОЛАЕВНА.....	22
БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ САЙФЕТДИНОВА НАТАЛЬЯ РАФАИЛОВНА, ПОКЛОНОВА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА .....	26
ПЕРСПЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ АГАРКОВА ЛЮБОВЬ ВАСИЛЬЕВНА, ПОКЛОНОВА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА.....	29
ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ АГАРКОВА ЛЮБОВЬ ВАСИЛЬЕВНА, ПОКЛОНОВА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА.....	33
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСТАПЕНКО ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, ПОКЛОНОВА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА.....	37
СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУР ЛЯМЕНКОВ АНДРЕЙ КОНСТАНТИНОВИЧ.....	41
РОЛЬ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ТАНКАЯН АЛЕКСЕЙ ИГОРЕВИЧ.....	44
ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «МЕГАФОН» ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА, РОДИОНОВА ЕКАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВНА, ПЕТРАШОВА ДАРЬЯ МИХАЙЛОВНА, .....	48
МАРКЕТИНГ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОНОМАРЕВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, ГОЛОВАНЬ МАРИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА .....	52
АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛОПАСТЕЙСКАЯ ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА, ПИШНОВА АРИНА ЯРОСЛАВОВНА.....	55
ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ПОЛЯКОВА ЕВГЕНИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА, ИЛЬИЧЕВА ЕЛЕНА ВЯЧЕСЛАВОВНА,.....	58
АНАЛИЗ ОПЛАТЫ ТРУДА: РФ И СТРАНЫ ЕС КАЛИНИНА НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВНА, БАКЛИНА ЕВГЕНИЯ ОЛЕГОВНА, ЯНЧЕНКО АННА ЕВГЕНЬЕВНА .....	61

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ЖИГУЛИНА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА, ЛУБКОВА ЭЛЬМИРА МИННУЛЛОВНА.....	64
СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАЗЕЛЬСКОГО КОМИТЕТА МАКУХИНА ЯНА ОЛЕГОВНА, ДЖЕРИНА КАРИНА ВИТАЛЬЕВНА.....	67
СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВЕДЕНИЯ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ ЛОПАСТЕЙСКАЯ ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА, ШАЙДУЛЛИНА ГУЗАЛИЯ ИЛГАМОВНА,.....	70
ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РСО-АЛАНИЯ МАТЕВОСЯН АСЯ ХАЧАТУРОВНА.....	73
АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛОВОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ОТРАСЛИ «ТОРГОВЛЯ» АЛТАЙСКОГО КРАЯ С ПОМОЩЬЮ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ КУЗЬМИН ПЕТР ИННОКЕНТЬЕВИЧ, МИЩЕНКО ВАЛЕРИЙ ВИКТОРОВИЧ, СУЛТАНЯН ЮРИЙ АРАМАИСОВИЧ, БАЕВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА.....	77
РОССИЯ И КИТАЙ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ПЕТРОСЯН ИГОРЬ КАРЕНОВИЧ.....	81
ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛИ ОБ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ ТАМБИЕВА ЗУХРА ЮСУФОВНА.....	84
ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ САВОСИНА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА.....	87
УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ХАШИР БЭЛЛА ОЛЕГОВНА, КАШИРИНА ГАЛИНА СЕРГЕЕВНА.....	91
МЕТОДЫ АНАЛИЗА ВЫРУЧКИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ ЗИННЯТУЛЛИНА АЛСУ АБДУЛБАРИЕВНА.....	94
СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА ЛОПАСТЕЙСКАЯ ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА, ПАУТОВА АЛЁНА ОЛЕГОВНА.....	98
ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ГАТАУЛЛИН ВЕНИР ЗИНУРОВИЧ,.....	101
СТАТИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТАМОЖЕННОЙ СТАТИСТИКИ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ЛАВИНА НАДЕЖДА ЮРЬЕВНА, ТРУШИНА ТАТЬЯНА ДМИТРИЕВНА, БЕЗДЕНЕЖНЫХ АНАСТАСИЯ ОЛЕГОВНА.....	104
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ ЧУМАКОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, КАЛМЫКОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА.....	109

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ЛОПАСТЕЙСКАЯ ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА, ДАНИЛИНА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА.....	112
АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЛОПАСТЕЙСКАЯ ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА, АХМЕТОВА ЛЯЙСАН РАДИКОВНА.....	115
СМЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ЦВЫХ АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА.....	118
СПОСОБ СООТНОШЕНИЯ ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ЗАТРАТ НА ЕЕ ВНЕДРЕНИЕ РУППЕЛЬ АННА СЕРГЕЕВНА .....	121
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КРОПИН ЮРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ, БУРКУНОВА МАРИЯ МАКСИМОВНА, ЗАХАРОВА ОЛЕСЯ ДМИТРИЕВНА.....	124
НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПОЛИТИКА ОБМЕННОГО КУРСА КОРОЛЬ АННА ГЕННАДЬЕВНА, РАДКОВЕЦ АННА ВАЛЕНТИНОВНА, ВОРОНОВИЧ МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА.....	131
ФАКТОРЫ ДОСТУПНОСТИ И КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ ТАИЛОВ ИБРАГИМ ГАСАН ГУСЕЙНОВИЧ.....	134
К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ АСЕКОВА НАДИЯ РУСЛАНОВНА .....	137
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КНЯЗЕВА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА.....	140
ХЕДЖИРОВАНИЕ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ УМАРОВА ГЮЛЯРА РУСЛАНОВНА .....	143
РОЛЬ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОВНЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАРИМОВ МАРАТ ХАРИСОВИЧ, ГОЛИКОВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА.....	146
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАДЗОРА ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ АБДУЛГАЛИМОВ АБДУСАЛИМ МИНХАДЖОВИЧ, БАТАЕВА ПАТИМАТ СУЛТАНОВНА.....	149
ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЛОГИСТИКИ КАК ЭФФЕКТИВНОГО ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ КУТУЕВ МАГОМЕД УСМАНОВИЧ .....	155
ПЕРСПЕКТИВЫ AGILE- МЕТОДОЛОГИИ В ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ГОРЕФУЛИНА МАРИЯ ДМИТРИЕВНА.....	159

ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА В СНАБЖЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КУТУЕВ МАГОМЕД УСМАНОВИЧ .....	163
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ ОТРАСЛЕЙ И ИНСТИТУТОВ ПРАВА В РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ ГРАЧЕВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, САНДАЛЬНИКОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА.....	167
МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ПРЕДПРИЯТИЯ АЛУЯН ВЯЧЕСЛАВ САИДОВИЧ, КОРУЛЬКО ВАЛЕРИЯ НИКОЛАЕВНА .....	171
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПСАРЁВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	174
ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ДЕРЕВЯННЫХ ПАЛЛЕТ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ ЯНКОВ ЮРИЙ ПЕТРОВИЧ, АБРАМЕНКО СНЕЖАНА ВАЛЕРЬЕВНА.....	177
БИЗНЕС-ЭЛЕМЕНТЫ В ПРИКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКЕ МИСЮРА ВАЛЕНТИНА ВЛАДИМИРОВНА, ФИЛИППОВ ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВИЧ.....	181
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЗИНОВЬЕВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА.....	185
УПРОЩЁННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ САВЧЕНКО НАДЕЖДА АНАТОЛЬЕВНА, ЛОШКЕВИЧ АЛЕСЯ АЛЕКСАНДРОВНА, МИНАКОВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА .....	188
УПРАВЛЕНИЕ КАК СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ МАГОМАДОВА МАРЬЯМ ВАХАЕВНА .....	191
ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПСАРЁВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	194
АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА I КВАРТАЛ 2017 Г. ПСАРЁВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	197
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПСАРЁВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	200
РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНОГО ТИПА МЫШЛЕНИЯ У СОТРУДНИКОВ КУЛЬПИНА ОЛЕСЯ СЕМЁНОВНА, ТЕРЁШИН ДАНИЛА СЕРГЕЕВИЧ.....	203
ФУНКЦИИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОМИЛОВА НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА .....	206
ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ НАБОРА И ОТБОРА ПЕРСОНАЛА АХМИЕВА ГЮЛЬЖАНА РУСЛАНОВНА, МАГАМАДОВА ЗАНА ВАХАЕВНА.....	209
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ КАЛИНИНА АННА ВИТАЛЬЕВНА .....	214

<b>ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ</b> .....	217
РЕГИСТРАЦИЯ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ МЕДВЕДЕВА КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	218
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВНУТРИСЕМЕЙНОГО НАСИЛИЯ ФИЛИППОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА, ХРИПЧЕНКОВА КСЕИЯ ВИТАЛЬЕВНА.....	221
ФОРМИРОВАНИЕ НЕГАТИВНЫХ НРАВСТВЕННО – ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА ПОМАЗАНОВА АННА СЕРГЕЕВНА.....	224
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛАН ВИКТОРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА.....	228
ПРОБЛЕМА ОТСУТСТВИЯ ЕДИНОГО ПОНЯТИЯ «ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА» В АДМИНИСТРАТИВНОМ ПРАВЕ ЖИРУХИНА ЯНА ВИКТОРОВНА.....	232
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «НАЛОГ»: ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ЛУНОЧКИНА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА.....	235
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНСТИТУЦИОННЫХ (УСТАВНЫХ) СУДОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СУРАНОВА ТАТЬЯНА АНАТОЛЬЕВНА.....	239
ДОГОВОР ЗАЙМА В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ САВИНА КСЕНИЯ ВЛАДИМИРОВНА.....	243
ИНСТИТУТ СЛЕДСТВЕННОГО СУДЬИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАВОВОЙ ДОКТРИНЕ: ПОНЯТИЕ, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРИХОДЬКО СЕРГЕЙ ОЛЕГОВИЧ.....	246
ИЗБРАНИЕ ЧАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ЧЕРЕЗ ПАРТИЙНЫЕ СПИСКИ, КАК ФАКТОР НЕГАТИВНО ВЛИЯЮЩИЙ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОЙ РОЛИ КОЛОТУШКИН НИКИТА АНДРЕЕВИЧ.....	249
ОХРАНА ЖИВОТНОГО МИРА В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ БАТЫЩЕВА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА,.....	252
НЕИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО ВОСПИТАНИЮ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЖИВОДРОВА НАДЕЖДА АНАТОЛЬЕВНА, МАРТЫШКИНА ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА.....	255
ПРАВОВОЙ ОБЫЧАЙ В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ: АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ШАФИГУЛИНА С.Р., КОРЖОВА Ю.А., МУЛДАШЕВА Н.Д. ....	259
ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА, СОВЕРШИВШЕГО НАСИЛЬСТВЕННОЕ ПРЕСТУПЛЕНИЕ В СЕМЬЕ В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ СКОМАРОВСКАЯ ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	262

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ В СФЕРЕ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ ИВАНОВ ДЕНИС ИГОРЕВИЧ, ПОПОВА ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА .....	265
ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ СОВЕРШЕНИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ПРОТИВ СЕМЬИ И НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ КОЧОМАНОВА ВИКТОРИЯ САВВИЧНА .....	269
СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИИ И СТРАН СНГ ЗА ПОХИЩЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА ПАВЛЕНКО АНАСТАСИЯ ВАДИМОВНА .....	272
ПРАВОВОЙ СТАТУС ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ЕЛДОСОВА ГУЛИМ ПАРУХОВНА .....	275
<b>СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ</b> .....	277
УРОВЕНЬ РАСПРОСТРАНЕНИЯ БЫСТРОЙ ЕДЫ СРЕДИ СТУДЕНТОВ БОЛЕНКОВА ТАМАРА ЛЕОНИДОВНА, .....	278
СУБЪЕКТНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ АНТИТЕРРОРИСТИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ МОЛОДОГО ЧЕЛОВЕКА РОМАНОВА Л.Б. ....	282
ЗАНЯТИЯ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ КАК СРЕДСТВО СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА АДАПТАЦИЮ СТУДЕНТОВ К ОБУЧЕНИЮ В ВУЗЕ КОВАЛЬ АНАСТАСИЯ НИКОЛАЕВНА, БОРИСОВА МАРГАРИТА ВИКТОРОВНА .....	284
СОЦИАЛЬНОЕ САМОЧУВСТВИЕ ЧЕЛОВЕКА, ПЕРЕЖИВАЮЩЕГО КРИЗИС «ПОТЕРИ ЗРЕНИЯ» ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА ЮДИЦКАЯ .....	287
ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЖИЗНЕННЫХ СТРАТЕГИЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ Г.НОВОСИБИРСКА ПОПКОВА КРИСТИНА ВЛАДИМИРОВНА .....	290
МАНИПУЛЯЦИИ В КОЛЛЕКТИВЕ: ВИДЫ И РАСПОЗНАВАНИЕ МАНИПУЛЯТОРОВ, ЗАЩИТА И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ИМ ПЕТРЕНКО ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА, ПОМЫТКИНА АЛИНА ВАСИЛЬЕВНА, СОКОЛОВА ТАМАРА МАКСИМОВНА .....	293
К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ЧУВСТВА ПАТРИОТИЗМА У ШКОЛЬНИКОВ АРУТЮНЯН А.К., БЕГЕРЕЕВА Л.А. ....	296
РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОДГОТОВКИ, ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ СУРЖИКОВ МИХАИЛ АНДРЕЕВИЧ, ДЖУССОЕВА АЛИНА АНГИЕВНА, ЕРЕМЕНКО ДАРЬЯ НИКОЛАЕВНА .....	299
ИНФОРМАЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ ПУБЛИЧНЫХ БИБЛИОТЕК ПРОКАЕВА ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА, РЕЗОНОВА ВЕНЕРА МИХАЙЛОВНА .....	303



ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ ИЗ АРКТИЧЕСКОГО УЛУСА: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КУДРИНА У.В. ....	306
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ТРИАДЫ: НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ, ЗАНЯТОСТЬ, КАРЬЕРА ИСМАИЛОВА Л.М. ....	310
<b>ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ</b> .....	313
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПОЛИТИЧЕСКОГО КОМПРОМИССА ВАНИНА ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА, ЖУКОВА ЛЮДМИЛА АЛЕКСАНДРОВНА .....	314

**РЕШЕНИЕ**  
**о проведении**  
**5.12.2017 г.**

**ХIII Международной научно-практической конференции**

**«НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: СОХРАНЯЯ ПРОШЛОЕ, СОЗДАЁМ БУДУЩЕЕ»**

В соответствии с планом проведения  
Международных научно-практических конференций  
Международного центра научного сотрудничества «Наука и Просвещение»

1. **Цель конференции** – содействие интеграции российской науки в мировое информационное научное пространство, распространение научных и практических достижений в различных областях науки, поддержка высоких стандартов публикаций, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. **Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конкурса) в лице:**

1) **Агаркова Любовь Васильевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

2) **Ананченко Игорь Викторович** - кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа и информационных технологий ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)»

3) **Антипов Александр Геннадьевич** – доктор филологических наук, профессор, главный научный сотрудник, профессор кафедры литературы и русского языка ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный институт культуры»

4) **Бабанова Юлия Владимировна** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Управление инновациями в бизнесе» Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

5) **Багамаев Багам Манапович** – доктор ветеринарных наук, профессор кафедры терапии и фармакологии факультета ветеринарной медицины ФГБОУ ВО «Ставропольский Государственный Аграрный университет»

6) **Баженова Ольга Прокопьевна** – доктор биологических наук, профессор, профессор кафедры экологии, природопользования и биологии, ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет»

7) **Боярский Леонид Александрович** – доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры физических методов изучения твердого тела ФГБОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет»

8) **Бузни Артемий Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет», Институт экономики и управления

9) **Буров Александр Эдуардович** – доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой «Физическое воспитание», профессор кафедры «Технология спортивной подготовки и прикладной медицины ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

10) **Васильев Сергей Иванович** - кандидат технических наук, профессор ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

- 11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»
- 12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»
- 13) **Грицай Людмила Александровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»
- 14) **Давлетшин Рашит Ахметович** – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»
- 15) **Иванова Ирина Викторовна** – канд.психол.наук, доцент, доцент кафедры «Социальной адаптации и организации работы с молодежью» ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»
- 16) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиал Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ
- 17) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»
- 18) **Искандарова Гульнара Рифовна** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»
- 19) **Казданиян Сусанна Шалвовна** – доцент кафедры психологии Ереванского экономико-юридического университета, г. Ереван, Армения
- 20) **Качалова Людмила Павловна** – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»
- 21) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 22) **Колесников Геннадий Николаевич** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
- 23) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»
- 24) **Кремнева Татьяна Леонидовна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 25) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зернограде
- 26) **Кунц Елена Владимировна** – доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и криминологии ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
- 27) **Курленя Михаил Владимирович** – доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт горного дела им. Н.А. Чинакала Сибирского отделения Российской академии наук (ИГД СО РАН)
- 28) **Малкоч Виталий Анатольевич** – доктор искусствоведческих наук, Ведущий научный сотрудник, Академия Наук Республики Молдова
- 29) **Малова Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, технологии и прикладной информатики ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

30) **Месеняшина Людмила Александровна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры русского языка и литературы ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

31) **Некрасов Станислав Николаевич** – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии, главный научный сотрудник ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»

32) **Непомнящий Олег Владимирович** – кандидат технических наук, доцент, профессор, рук. НУЛ МПС ИКИТ, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

33) **Оробец Владимир Александрович** – доктор ветеринарных наук, профессор, зав. кафедрой терапии и фармакологии ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

34) **Попова Ирина Витальевна** – доктор экономических наук, доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

35) **Пырков Вячеслав Евгеньевич** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры теории и методики математического образования ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

36) **Рукавишников Виктор Степанович** – доктор медицинских наук, профессор, член-корр. РАН, директор ФГБНУ ВСИМЭИ, зав. кафедрой «Общей гигиены» ФГБОУ ВО «Иркутский государственный медицинский университет»

37) **Семенова Лидия Эдуардовна** – доктор психологических наук, доцент, профессор кафедры классической и практической психологии Нижегородского государственного педагогического университета имени Козьмы Минина (Мининский университет)

38) **Удут Владимир Васильевич** – доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора по научной и лечебной работе, заведующий лабораторией физиологии, молекулярной и клинической фармакологии НИИФиРМ им. Е.Д. Гольдберга Томского НИМЦ.

39) **Фионова Людмила Римовна** – доктор технических наук, профессор, декан факультета вычислительной техники ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

40) **Чистов Владимир Владимирович** – кандидат психологических наук, доцент кафедры теоретической и практической психологии Казахского государственного женского педагогического университета (Республика Казахстан. г. Алматы)

41) **Швец Ирина Михайловна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор каф. Биофизики Института биологии и биомедицины ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный университет»

42) **Юрова Ксения Игоревна** – кандидат исторических наук, декан факультета экономики и права ОЧУ ВО "Московский инновационный университет"

### 3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Бычков Артём Александрович
- 2) Гуляева Светлана Юрьевна
- 3) Ибраев Альберт Артурович

Директор  
МЦНС «Наука и Просвещение»  
к.э.н. Гуляев Г.Ю.



# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК: 947

# ВОЗМОЖНОСТИ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ ИННОВАЦИЙ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ 1917 ГОДА

**БУЗНИ АРТЕМИЙ НИКОЛАЕВИЧ**

д.э.н., профессор, профессор кафедры  
Менеджмента предпринимательской деятельности  
Институт экономики и управления (СП) ФГАОУ ВО  
«Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского»

**Аннотация.** В статье Октябрьская революция 1917 года определяется началом формирования инновационной модели общества будущего, которое в настоящее время проецируется как постиндустриальное социально ориентированное общество. На основе революционной теории коммунизма с основным принципом «От каждого по способностям, каждому по потребностям» была частично реализована первая стадия перехода к коммунизму – социализм, организационные формы которого стали моделью будущего общества справедливости, или «всеобщего благоденствия», или коммунизма.

**Ключевые слова:** Октябрьская революция, инновационная модель, общество будущего, социализм, коммунизм

## INNOVATION EXTRAPOLATING POSSIBILITIES OF THE OCTOBER REVOLUTION OF 1917

**Buzni Artemiy Nikolayevich**

**Abstract.** The October revolution of 1917 is defined in the article as the beginning of formation of innovation model of the future society, which is currently projected as the post-industrial socio oriented society. Based on the communism revolutionary theory which basic principle is “from each according to his abilities, to each according to needs” the first stage of transition to communism – socialism, which organizational forms became the model of future society of justice, or “general prosperity”, or communism, was partially implemented.

**Key words:** The October revolution, an innovative model, the society of the future, socialism, communism.

**Обоснование проблемы.** Информационное пространство в 2017-м году оказалось заполненным многочисленными публикациями, посвящёнными событию, приковавшему к себе внимание 100 лет назад едва ли не всего мира революционной Россией. Однако уходящий год не должен и не сможет унести с собой историческое значение созданной революцией инновационной модели общества, к которой миру ещё предстоит обратиться при создании общества справедливости, где каждый человек сможет жить достойно. Попробуем охарактеризовать инновационную сущность произошедших 100 лет назад революционных преобразований.

**Цель статьи** состоит в обосновании приведенного тезиса, в характеристике видов инноваций в построенной модели управления общественным развитием и в определении возможностей использования данной модели в будущем.

**Обзор литературы.** Первые пунктирные очертания общества, основанного на принципах социализма, идеи справедливого строя для всех, мечты о всеобщем благоденствии, обществе изобилия

так называемого «золотого века» сопровождали историю человечества с древнейших времён и впервые сформулированы были в Древней Греции Платоном и даже высказаны в комедии Аристофана «Законодательницы»:

Утверждаю: все сделаться общим должно  
и во всем пусть участвует каждый.  
Мы общественной сделаем землю,  
Всю для всех, все плоды, что растут на земле,  
Все, чем собственник каждый владеет [1].

Исследованию проблем организации и функционирования общества, поиску их основ и движущих сил, построению моделей социального развития уделяли внимание многие учёные, такие как: Гераклит, Перикл, Протагор, Сократ, Демокрит, Антисфен, Платон, Аристотель, Эпикур и др. Модели общественного развития содержатся в крупных философских теориях известных просветителей: Гельвеция, Мора, Кампанеллы, философов-утопистов - Сен-Симона, Фурье, Оуэна. Наиболее полно и определено существо различных типов парадигмальных моделей развития отражено в произведениях Вольтера, Кондильяка, Морелли, Дидро, Гольбаха, Гердера, Канта (линейная парадигма), Данилевского, К.Леонтьева, Шпенглера (циклическая парадигма), Гегеля и Маркса (линейно-циклический синтез, "спираль"). Во второй половине XX века начинает формироваться новая (миросистемная) парадигма, исходящая из идеи Ф.Броделя о сегментности социального времени, продолженная в теории И.Валлерстайна.

Украинский экономист М. Туган-Барановский писал, что термин «социализм» подчёркивает значение общественного сотрудничества в новой социальной модели [2].

Таким образом, идеи социализма имеют древние корни и живут постоянно, не являясь порождением одних лишь коммунистов, начиная с К.Маркса, Ф.Энгельса, В.Ленина. Уделяется им внимание и в современной научной литературе, изобилующей как безудержной эмоциональной критикой (например, И.Чегис [3], М.Г.Лаплаева, С.П.Лаплаев [4] и др.), так и отстаивающей правоту социалистических и коммунистических идеалов (например, В.А.Ацюковский [5], И.М.Братищев [6] и др.). Не вдаваясь в полемические рассуждения, рассмотрим инновационные составляющие модели хозяйственно-экономического и социального управления обществом, сформированным в результате преобразований, последовавших как результат Октябрьской революции 1917 года.

### **Ход рассуждений**

Как известно, в 1917 году в России произошли две революции – Февральская (буржуазная) и Октябрьская (пролетарская). Очевидно, что Февральская буржуазно-демократическая революция, достигшая своей главной цели – свержения монархии и провозгласившая 14 сентября Россию республикой, не оказалась в ходе мирового исторического развития чем-то принципиально новым, т.к. она произошла в русле свершившихся ранее аналогичных революций, направленных на свержение абсолютизма и установления тех или иных политических режимов на основе парламентаризма. К ним относятся революция в Нидерландах в 1566–1609 гг., освободившая страну от испанской короны и провозгласившая Республику соединённых провинций; революция в Англии в 1566-1600 гг., завершившаяся протекторатом Кромвеля и затем формированием конституционной монархии, сохраняющейся до сегодняшнего дня; Великая Французская буржуазная революция 1789 года, установившая конституционную монархию, основанную на принципе разделения властей, и провозгласившая республику в сентябре 1792 года.

В то же время совершившаяся в октябре, как принято называть, пролетарская революция стала сама по себе принципиально новым в мире фактом применения теории революционного движения на практике, с одной стороны, и приведшая к целому ряду инновационных явлений в мире, с другой стороны. В кратчайший исторический период на территории одного государства была сформирована совершенно новая модель общества.



Таблица 1

## Основные признаки модели общества

№ п/п	Базовые признаки	Дифференцирующие признаки
1.	Территория консолидации социальных связей	Западная Европа, Восточная Европа, англоязычная Америка, Вест-Индия, Малайзия, Ближний Восток, Великобритания и мн. др., <b>Союз Советских Социалистических Республик</b>
2.	Тип общества	Традиционное (доиндустриальное), индустриальное, информационное, постиндустриальное (постэкономическое)
3.	Формационный признак	Бесклассовые общества: Первобытно-общинное, коммунистическое Классовые общества: рабовладельческое общество, феодальное общество, капиталистическое общество, <b>социалистическое общество</b>
4.	Межстрановое взаимодействие	Автономное, интеграционное, открытое общество
5.	Экономические факторы:	
	Основной фактор производства	Земля, капитал, знания
	Основной продукт производства	Пища, промышленные изделия, услуги
	Производительные силы	технические орудия и средства производства, производители
	Производственные отношения	Первобытно-общинные, азиатский способ производства, рабовладельческие, феодальные, капиталистические, <b>социалистические</b>
	Характерные черты производства	Ручной труд, применение механизмов и технологий, автоматизация производства
	Форма хозяйствования	Натуральное хозяйство, простое товарное хозяйство, рыночная система, <b>государственно-регулируемая</b>
	Способ производства, взаимодействие производственных сил и производственных отношений	первобытно-общинный; рабовладельческий; феодальный; капиталистический; <b>социалистический</b>
	форма собственности	Индивидуальная, частная, общественная, <b>общенародная</b>
	Стадия индустриализации, технологические уклады	Традиционное (доиндустриальное 1-й, 2-й технологические уклады), индустриальное (3-й, 4-й технологические уклады), постиндустриальное (5-й – 7-й технологические уклады)
Уровень экономического развития	отсталые, развивающиеся, с переходной экономикой, развитые, высокоразвитые	
Формы управления экономикой	Рыночная, государственная, <b>плановая</b> , смешанная	
6.	Право	
	Тип государственного устройства	Монархия (абсолютная, конституциональная), республика (президентская, парламентская, смешанная, директория, а также буржуазная, народно-демократическая), <b>социализм</b>
	Правовые формы управления	Унитарное государство, федеративное государство, <b>государство диктатуры пролетариата, общенародное государство</b>
	Взаимоотношения государства и права	Тоталитарные (право подчинено государству), либеральные (у права приоритет по отношению к государству), прагматические (двусторонняя зависимость права и государства)
	Система социальных отношений	Патернализм, партнёрство, конкуренция, солидарность, субсидиарность, дискриминация
Госрегулирование социальных отношений	Англо-саксонская модель (работодатели и работники - равные игроки рынка), Европейская модель (работники зависимы от работодателей и нуждаются в поддержке государства)	
7.	Идеология (мораль, философия, религия)	Традиционализм (религиозно монархическое охранительное учение), консерватизм, либерализм, социал-демократизм, реформизм (радикальный – анархизм, умеренный – марксизм), <b>коммунизм</b> , национализм, фашизм
8.	Базовые ценности	Изобилие, <b>свобода, справедливость, равноправие, трудолюбие, добро, красота, правда, судьба, истина, достойная жизнь</b>

По определению Е.М.Бабосова, «теоретическая модель социально-экономического развития страны в её концептуально-понятийном аспекте представляет собой совокупность базовых принципов,



целей, элементов и требований, предъявляемых к системе народного хозяйства и социальной сфере общества, к его социальной и институциональной структуре, к эффективности функционирования властно-управленческой организации [7]. Мы под моделью общества будем понимать наиболее общие и существенные определяющие признаки, характеризующие общество в тот или иной статичный этап периода его развития, вычлененные нами из пространного континуума основных признаков, отличающих общество, понимаемое как достигнутый в определяемый период уровень деятельности людей в едином институциональном социуме, направленной на производство, поддержание и воспроизводство их жизни (табл. 1).

В представленной таблице выделены радикальные новации, осуществлённые в результате Октябрьской революции впервые в мире, по главным базовым признакам общества:

- формационный признак – социалистическое общество;
- производственные отношения – социалистические;
- форма хозяйствования – государственное регулирование;
- форма собственности – общенародная;
- форма управления экономикой – плановая;
- тип государственного устройства – социализм;
- правовые формы управления – диктатура пролетариата, общенародное государство;
- идеология – коммунизм;
- базовые ценности – свобода, справедливость, равноправие, трудолюбие.

Разработанные на протяжении многих лет в фундаментальной теории К.Маркса, В.Ленина, ряда их современников, а также на основе предшествовавших теорий, приведенные новации следует отнести к организационным. Вместе с тем при введении их в практику, получены, можно сказать, продуктовые инновации в виде, во-первых, созданного принципиально нового государства и, во-вторых, в формировании человека с принципиально новыми ценностями.

Как удачно сравнила в одной из передач телепрограммы «60 минут» Главный редактор телеканала «Russia Today» (Россия сегодня) Маргарита Симоньян, разница состоит в стремлении одних к достатку, а других – к достоинству. Человек капиталистического мира отличается индивидуализмом, стремится к материальной выгоде, а советский человек – ценил высокую мораль, коллективный энтузиазм, труд на общественное благо. Политика нового государства при этом была сориентирована на весь социум с особым вниманием к малоимущим гражданам: государственное установление низких цен на продукты питания, на товары первой необходимости, на детские товары, бесплатное обучение, бесплатная медицина и многое другое.

Будучи радикальными, эти инновации в то же время имели инкрементальный (постепенный) характер, поскольку по содержанию являлись социально-организационными и во многом нуждались в адаптации различных слоёв общества к происходящим изменениям. Естественным при этом было сопротивление инновациям со стороны ущемлённых в обладании частной собственностью, что преодолевалось как методами разъяснения, агитации, так и методами принуждения, характерными для любого инновационного процесса.

В теории известны различные схемы управления изменениями (рис. 1):

Схемы управления изменениями	Этапы управления изменениями			
Традиционная практика	Новая идея	→	Внедрение идеи, борьба с сопротивлением	→ Возврат к слегка изменённому стандарту
1-я схема К.Левина	Размораживание	→	Движение	→ Замораживание
Усовершенствованная схема К.Левина	Размораживание	→	Планирование движения	→ движение → Замораживание
Новая схема	Побуждение к изменениям	→	Подготовка к изменениям	→ Осуществление изменений → Закрепление изменений

Рис. 1. Схемы управления изменениями в организации

Возникновение идеи создания нового государства составляло период размораживания сознания угнетённых, побуждения их к решительному изменению собственной судьбы и привели к массовому движению - к Октябрьской революции. Проведенные изменения институционально закрепились в советах (сельских, районных, городских, областных, краевых), в съездах народных депутатов, в новом аппарате управления (Совнарком, ВЦИК, ЦК РСДРП, Госплан и др.). Закреплялись в народном сознании ценности патриотизма, коллективизма, самоотверженности, веры в коммунистическое будущее.

В короткий срок (за 10-15 лет) сформировался духовно новый человек, с новой идеологией, который создал достаточную индустрию, чтобы суметь отстоять в войне с фашизмом право на свою инновационную нерыночную модель развития, характеризовавшуюся в послевоенные годы стремительными темпами восстановления и развития народного хозяйства и позволившую по ряду важнейших позиций выйти на сопоставимый и даже более высокий уровень экономики развитых стран (табл. 2).

Таблица 2

## Сравнительные данные экономик СССР и США в 1990 г.

Показатель	СССР	США
Территория, млн. кв. км	22,4	9,8
Численность населения (1990 г.), млн. чел.	288	257
Рождаемость (1990 г., родившихся на 1000 человек населения)	16,8	16,7
Смертность (1990 г., умерших на 1000 человек населения)	10,3	8,6
Промышленность (1990 г.)		
Добыча нефти, млн. т.	571	365
Добыча газа, млрд. куб. м	759	506
Добыча угля товарного, млн. т	630	945
Производство электроэнергии, млрд. кВт.ч	1726	3170
Выплавка стали, млн. т	154	87
Производство минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ), млн. т	31,7	23
Химические нити и волокна, тыс. т	1477	3980
Тракторы, тыс. шт.	495	106
Металлорежущие станки, тыс. шт.	157	105 (1989 г.)
Стиральные машины (для США - отгрузка), млн. шт.	7,8	5,7 (1987 г.)
Цемент, млн. т	137	75,5
Х.б. ткани, млрд. кв. м	7,8	3,8
Сельское хозяйство (1990 г.)		
Зерновые (в весе после доработки), млн. т	218	314
Картофель, млн. т	63,6	17,2
Сахарная свекла, млн. т	81,7	24,6
Хлопок (в пересчете на волокно), млн. т	2,6	3,4
Мясо (в убойном весе), млн. т	20	30,8
Молоко, млн. т	108,4	67,3
Масло животное, млн. т	1,8	0,6
Яйца, млрд. штук	81,7	67,9
Яблоки, млн. т	6	4,4
Улов рыбы и добыча других морепродуктов, млн. т	10,5	5,9

Источник [8]

Впечатляющие показатели научных достижений также свидетельствовали о преимуществах новой модели общества. Тем не менее, оно «уступило» капиталистическому императиву и, казалось бы, можно говорить о несостоятельности данной модели, что и пытаются доказать противники социализма,

ссылаясь на различные факты субъективистского толка (репрессии, голодомор, массовая эмиграция и т.п.), не имеющие отношения к сущности модели.

Помимо справедливой мысли В.А.Ацюковского о допущенном при строении социализма неправомерном расширении товарно-денежных отношений, на наш взгляд, другой причиной разрушения модели (послужившей своими неоспоримыми успехами развёртыванию национально-освободительных движений во многих странах, крушению колониальной системы, становлению социализма в Китае, Кубе и в ряде стран с социалистической ориентацией) было сохранение с исторических времён иерархии оплаты труда, распределение дохода между производителями продукта и различными уровнями управления в пользу последних. Закрепилось мнение, что на конечный результат труда в большей мере влияет верхний уровень управления, на который и приходится большая доля дохода. Но это приводит к стремлению людей всеми доступными путями «пробиваться» в верхние эшелоны власти, совершать карьеру не столько за счёт своих компетенций, сколько «пробивных» способностей. Заняв высокую и высокооплачиваемую должность, в прошлом хороший специалист по изготовлению товара обюрокративается, превращаясь в малодоступного для «низов» чиновника с совершенно иными уже ценностями, разъедающими основу социалистической морали. Не случайно В.И.Ленин в книге «Государство и революция», ссылаясь на Маркса и Энгельса, говорил о необходимости оплаты за труд управленца не выше зарплаты рабочего и полагал, что гибель социализма возможна не от внешних врагов, а от обюрократившегося партийного аппарата. Что в действительности и привело к распаду Советского Союза. Правящая верхушка страны, совершив преступные деяния, направленные на распад СССР, получила поддержку элитарного окружения, уже овладевшего многими благами за счёт трудящихся, но не получила от них отпора вследствие предварительно раскрученной пропаганды западного образа жизни, сформированного аморальными рыночными законами власти денег.

По утверждению С.Бахматова, «советский человек в моральном плане во многом превосходил обывателя буржуазного общества, которого интересует только материальная сторона личной жизни, а до дел общественных нет никакого дела. Несмотря на это, по-настоящему гражданским советское общество так и не стало, вследствие отсутствия демократии в экономической жизни общества, которое в свою очередь являлось следствием политической диктатуры в лице КПСС» [9].

Если, положим, перевернуть существующую иерархию оплаты труда вершиной вниз и платить руководителю трудового коллектива во всяком случае не больше среднего заработка производителей продукта, то менеджер будет стремиться создавать такие условия работы, чтобы средний уровень постоянно рос. В этом случае и престиж труда производителей (будь то промышленной, будь то сельскохозяйственной продукции или продукта интеллектуального труда воспитателей детских садов, учителей, научных работников, деятелей культуры, искусства, тех же СМИ и т.п.) возрос бы, а на руководящие должности стремились бы действительно способные к управлению специалисты, стремящиеся к реализации своего потенциала ради успеха дела, а не ради собственного обогащения любой ценой. Тогда и в депутаты пойдут действительно народные избранники, не стремящиеся к личному обогащению и заинтересованные в росте благосостояния всего народа, т.к. их зарплата не будет превышать среднюю по стране. Очевидно, скажут, что это только фантазии. Однако любая новация начинается с фантазии, которая, впрочем, должна быть научно обоснованной.

Разрабатывая основополагающие принципы коммунистического общества, его теоретики предполагали вообще отсутствие материальных стимулов в виде денег, рассчитывая на укрепление высоконравственной основы труда и систему централизованного распределения благ по потребностям. Однако конкретных научных разработок в этом направлении ещё не было, как нет и в настоящее время. Однако для построения прогнозируемого теоретиками постиндустриального социально ориентированного общества они необходимы.

Как отмечает С.Сергеев, «В современной России на повестке дня остро стоит вопрос выработки стратегий развития, новой модели управления и переход на инновационный путь развития современного российского государства» [10]. Полагаю, что в настоящее время долгосрочная стратегия развития должна разрабатываться в контексте не отдельно взятого государства (она оказалась несостоятельной в отрицательном примере с СССР), но в контексте формирования модели мирового сообщества с ис-

пользованием положительного примера опять же модели СССР, наиболее социально ориентированной. Это должна быть экстраполяционная модель социалистического общества как продолжение прерванного тренда с учётом опыта и существующих моделей в Китае, на Кубе с их специфическими особенностями.

Принимая во внимание тот факт, что постиндустриальное общество предполагает достаточную материальную базу для удовлетворения потребностей всех членов общества и проблема состоит лишь в справедливом распределении, считаем необходимым уже сейчас приступать к разработке показателей, а точнее индикаторов такой модели, что возможно лишь коллективным разумом учёных разных стран на основе их работы вне зависимости от политических, экономических, идеологических убеждений. Политики, обременённые обязательствами перед представляемых ими государствами, связанные субсидиями заинтересованных в рыночной доле олигархов, не имеют возможностей приходить к реальному консенсусу и отстаивают полярность мира, напоминая двух баранов из песни, встретившихся на горбатом мостике и в результате противостояния друг другу утонувших в реке. В постоянно возникающих в современной жизни противостояниях государств всё с большей вероятностью погибнуть могут не «два барана», а всё человечество. Лишь подлинные учёные, которым по известному изречению «Платон мне друг, но истина дороже» должны найти истинный путь к всеобщему примирению и достижению желаемого народами благоденствия. По подобию Римского клуба, дискуссионного клуба «Валдай» и их аналогов на постоянной основе в специально организованном центре следует создать «Институт будущего», задачей которого станет создание модели «идеального общества», а затем и разработка путей его построения.

**Выводы.** Октябрьская революция 1917 года послужила созданию и испытанию на практике инновационной модели социализма с государством (СССР) без частной собственности, без рынка, с плановой централизованно управляемой экономикой, со значительной социальной ориентацией. За более чем 70-летний срок существования эта модель показала неоспоримые преимущества в экономическом, научно-техническом, культурном развитии, в формировании гуманистических идеалов. Негативное воздействие изнутри этой модели инородных элементов сохранённых товарно-денежных отношений, иерархической системы распределения благ привели к бюрократизации властных структур, формированию аморальных ценностей стяжательства, карьеризма, коррупции, отсутствия патриотизма, предательства идей социализма.

Тем не менее, данная модель может быть экстраполирована в социально ориентированное постиндустриальное общество, а для разработки более совершенной модели необходимо создание Института будущего с привлечением к работе в нём авторитетных учёных стран мира.

### Список литературы

1. (Аристофан. Комедии в 2-х т. / Пер. с древнегреч. М.: Искусство. 1983. Комедии [Текст] / Аристофан ; пер. с древнегреч. А. Пиотровского . - Калининград : Янтарный сказ, 1997. - 381 с.)
2. Туган-Барановский, М. И. Социализм как положительное учение / М. И. Туган-Барановский // К лучшему будущему. - М. : РОССПЭН, 1996. - С. 257-427.
3. Чегис И. О современном понимании сущности социализма / И.Чегис – М.: 2004 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.proza.ru/2009/07/21/1017>
4. Лаплаева М.Г. Реформы в России: XX век / М.Г.Лаплаева, С.П.Лаплаев // Вестник Оренбургского государственного университета: экономика и экономические науки, 2006. - №№ 1-5.
5. Ацюковский В.А. Социализм: ошибки и перспектива / В.А.Ацюковский. - Жуковский: изд-во «Петит», 2004. - 61 с.
6. Братищев И.М. Великий Октябрь: светлое прошлое, гнетущее настоящее и как из этого выбраться / И.М.Братищев // [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://edinaiarus.ucoz.ru/dir/> (дата обращения 01.12.17)
7. Бабосов Е.М. Теоретические модели инновационного развития современного белорусского общества / Е.М. Бабосов // Мировоззренческие и философско-методологические основания иннова-

ционного развития современного общества: Беларусь, регион, мир: материалы междунар. науч. конф., г. Минск, 5-6 нояб. 2008 г. / редкол.: Т.А. Адуло (адказ. рэд.) [і інш.]. - Мн., 2008. - С. 25-35.

8. Калабеков И.Г. СССР и страны мира в цифрах. Справочное издание / И.Г.Калабеков. – М.: 2015. – 239 с. (с сайта онлайн библиотеки [www.razum.ru](http://www.razum.ru). HTML)

9. Бахматов С. Рыночный сектор экономики при социализме / С.Бахматов // Информационно-дискуссионный портал «Новый социализм. XXI век» [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://edinaiarus.ucoz.ru/dir/> (дата обращения 02.12.17)

10. Сергеев С. Демократический неосоциализм: конвергентная эволюция современной России / С.Сергеев // Информационно-дискуссионный портал «Новый социализм. XXI век» [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://edinaiarus.ucoz.ru/dir/> (дата обращения 02.12.17).

© А.Н.Бузни, 2017

УДК 336.025

# ПРОЦЕСС БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ГУРНОВИЧ ТАТЬЯНА ГЕНРИХОВНА

д. эк. н., профессор

СПЕСИВЦЕВА ДАРЬЯ НИКОЛАЕВНА

Студент 4-го курса

Кубанский Государственный Аграрный Университет

**Аннотация:** В данной статье представлен поэтапный процесс бюджетирования на предприятиях в современных условиях хозяйственной деятельности, определены основные цели и выявлены прогнозируемые результаты внедрения этого процесса в организацию. Также проанализирована актуальность использования данного финансового инструмента как в краткосрочном, так и в долгосрочном рассмотрении.

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетирование, бюджет предприятия, финансовый инструмент, эффективность.

На сегодняшний момент слово «бюджет» ассоциируется у нас, как правило, с бюджетом государства как базисным финансовым планом или документом, который занимает главную позицию в системе государственных финансов. Данное понимание бюджета полностью обосновано, потому что он-как система экономических отношений, включает почти все сферы жизнедеятельности общества, в отличие от других составляющих компонентов финансовой системы, функционирование которых в большей степени ограничено. Важно отметить, что «государственное» понимание бюджета predetermined и тем, что этот документ призван обеспечить выполнение основных государственных функций – безопасности, управления, регулирования экономики и других.

Разумеется, с развитием рыночных отношений увеличивается значимость бюджета и самих бюджетных категорий и, конечно, при переходе от этапа «выживания» к этапу роста экономики необходимо разом менять бюджетные функции и задачи, искать дополнительные инструменты и механизмы бюджетного процесса. Одновременно понятие «бюджет» начинает восприниматься не только на государственном уровне, но и на уровне организаций и предприятий. Можно сказать, что микросреда заимствует понятия «бюджет» у макросреды. При этом это некое «заимствование» во главу всего ставит сущность бюджета как плана, что объясняется ростом рыночных отношений и конкурентной среды. В свою очередь растет адекватная потребность в качественном финансовом планировании на микроуровне, что является залогом стабильности деятельности отечественного субъекта хозяйствования [3, с. 54].

Хотелось бы отметить, что модификации подлежат макроэкономические понятия бюджетной системы и, соответственно, бюджетного процесса. Если рассматривать понятие «бюджетная система» на уровне государства, то можно говорить о том, что оно отражает общую структуру бюджетов, определяемая административно-территориальным устройством, а также построением системы органов власти. Однако на уровне учреждения в понятие «бюджетная система» включается совокупность всех форм бюджетов данной организации и ее структурных подразделений, совокупность функций и процессов, бюджетных регламентов, которые определяют последовательность, сроки и правила составления определенного формата бюджета. Также следует отметить, что понятие «бюджетный процесс» преоб-



разуется в новое для национальной экономики понятие – «бюджетирование».

Восприятие этого термина носит общий и всеобъемлющий характер. Отметим, что в широком понимании бюджетирование предстает перед нами как «система регулярного экономического управления, направленная на оптимизацию финансовых потоков». В некоторых публикациях понятие «бюджетирование» отображается как «процесс становления и исполнения бюджета», что является наиболее дословным и верным определением данного термина.

Безусловно, процессу бюджетирования подвержена вся финансово-хозяйственная деятельность организации – от ее расчетного счета и до всей совокупности доходов и расходов [4, с. 211]. Именно отсюда берет свое начало процесс разрушения стереотипа восприятия категории «бюджет» только как государственного бюджета, возникает новое понятие – «бюджет предприятия». К сожалению, множество современных толковых словарей, посвященных именно экономической тематике, не уделяют внимание определению понятию «бюджет предприятия», рассматривая определение бюджета только на общегосударственном уровне. Однако стоит отметить таких авторов как Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А. и Стародубцева Е.Б. В своем экономическом словаре кроме общегосударственного понятия бюджета они раскрывают и более узкие понятия бюджета [1].

Однозначно говорить о понимании под термином «бюджет предприятия» какого-то одного отдельного документа или формы финансовой отчетности неправомерно, поскольку данное понятие достаточно емкое и многомерное. Но можно с полной уверенностью отметить то, что больше всего под это определение подходят итоговые формы бюджетов, которые отражают весь объемный спектр финансово-хозяйственной деятельности конкретного предприятия. Это бюджет доходов и расходов организации, где отражен весь комплексный состав планируемых доходов и требуемых неотъемлемых расходов, также это бюджет движения денежных средств, который представляет собой плановое движение денежных потоков по расчетному счету предприятия, и бюджет балансового листа организации, где воспроизведена картина намеченной финансово-хозяйственной структуры предприятия на запланированную дату. Что же касается остальных бюджетов организации, например, бюджета производства или бюджета продаж, которые раскрывают лишь какую-то отдельную часть финансово-хозяйственной деятельности предприятия и служат для компилирования сводных форм бюджетов, то их следует именовать «операционными бюджетами».

Итак, если брать во внимание все вышеперечисленные существующие определения понятий «бюджет» и «бюджетирование», то можно сделать краткий вывод о том, что бюджетированием является процесс составления, исполнения, анализа, а также контроля бюджета конкретной организации.

В чем проявляется актуальность бюджетирования на сегодняшний момент? Она обуславливается возрастающим внедрением рыночных механизмов в процессы регулирования экономики, вследствие чего обостряется потребность различных организаций в разработке эффективной конкурентной стратегии. Если на предприятии отсутствует текущий и стратегический бюджет, не разработана эффективная стратегия конкурентоспособности, то что следует говорить о «выживании» такого предприятия на рынке, в условиях конкурентной среды, а уж тем более о приросте прибыли? Бюджетирование как инструмент финансового планирования, безусловно, должно стать неотъемлемым средством деятельности каждого субъекта хозяйствования, если, конечно, его планы в отношении удержания прочного положения на рынке носят достаточно долгосрочный характер [2, с. 235].

Говоря о важности и актуальности такого финансового инструмента как бюджетирование, хочется отметить, что оно содействует усилению эффективности управления организацией, создает упорядоченный характер взаимодействия всех структурных подразделений предприятия и подкрепляет убежденность руководителя в своевременном реагировании на преобразование или изменение рыночной структуры.

Следует отметить, что процесс бюджетирования дает возможность построить комплексную и понятную картину положения организации в рыночной среде, также он позволяет оценить конкурентоспособность, условия, риски и технологические характеристики производства, профессиональный уровень работников предприятия, номенклатуру изделий, способствует оптимизации себестоимости выпущенной продукции и анализу политики ценообразования. Бюджетирование позволяет повысить оборачива-

емость активов предприятия, свести к минимуму складские остатки, а также помогает выявить внутренние резервы организации по повышению своей производственно-хозяйственной деятельности.

Цель бюджетирования состоит в наращивании экономической эффективности и укреплении финансовой устойчивости организации с помощью координации деятельности всех ее структурных подразделений, направленной на достижение количественно и качественно определенного конечного результата деятельности.

Для более полного понимания представим процесс бюджетирования в организации следующей схемой (рис.1).

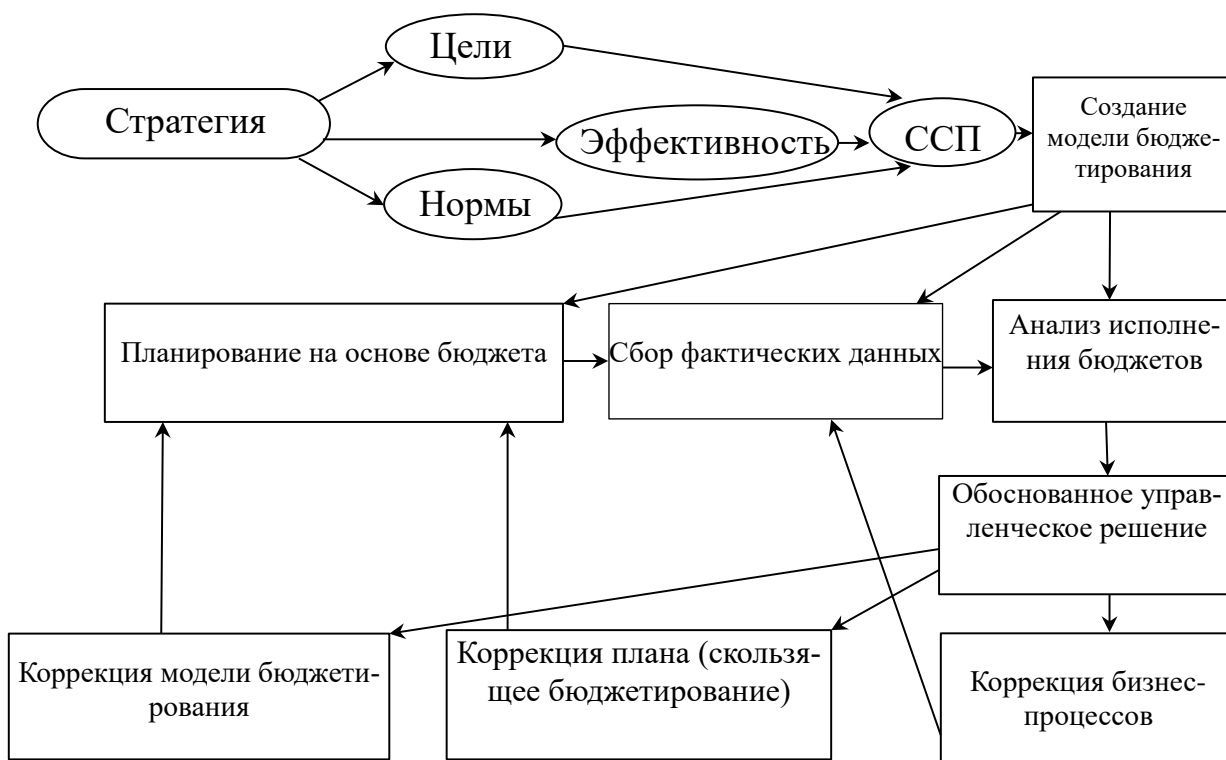


Рис. 1. Процесс бюджетирования

В данной схеме представлен порядок бюджетирования на предприятии. Первым и самым важным шагом является разработка стратегии. На этом этапе формируется финансовая структура и определяется система показателей. Далее хотелось бы отметить такой шаг как «создание модели бюджетирования». Модели каждой организации могут быть различными, но все они должны включать в себя варианты планирования. Также, на мой взгляд, важно определить, что происходит на этапе анализа исполнения бюджетов. Здесь, как правило, сравнивают план с фактическими значениями и выясняют причины отклонений, если такие имеются. Хотелось бы отметить, что система бюджетирования должна быть достаточно простой, чтобы затраты на нее не превышали прибыль от ее внедрения.

Определим основные прогнозируемые результаты внедрения бюджетирования на предприятии:

- 1. образование системы систематического финансового планирования и контроля;
- 2. возможность формирования сводного бюджета организации на различные временные интервалы (месяц, квартал, полугодие, год и др.);
- 3. повышение управляемости предприятием;
- 4. рост квалификации сотрудников предприятия вследствие изучения методик финансового планирования;
- 5. повышение ответственности менеджеров различного уровня за выполняемый участок работы.



Подводя итог, хотелось бы отметить, что актуальность бюджетирования как инструмента сохранения нормального функционирования финансово-хозяйственной деятельности организации, а также средства достижения более высоких показателей путем повышения эффективности управления предприятием, безусловно, не вызывает никаких сомнений как в краткосрочном так и в долгосрочном его рассмотрении.

## Список литературы

1. Кузьмина, М. С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы. Учебное пособие / М.С. Кузьмина. - Москва: СИНТЕГ, 2016. - 248 с.
2. Карпов А. 100% практического бюджетирования. Книга 1. Бюджетирование как инструмент управления / Александр Карпов. - М.: Результат и качество, 2015. - 440 с.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. "Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. - М." (ИНФРА-М, 2011)
4. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов / 2-е изд., доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.-615 с.

© Гурнович Т.Г., Спесивцева Д.Н., 2017

УДК 338.26

# БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

САЙФЕТДИНОВА НАТАЛЬЯ РАФАИЛОВНА

К.Э.Н

ПОКЛОНОВА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА

студент

ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

**Аннотация:** в данной статье мы рассматриваем важность бизнес-планирования и выбор экономических стратегий.

**Ключевые слова:** бизнес-планирование, стратегии предприятия, инструмент реализации бизнес-планирования.

## BUSINESS PLANNING AS A TOOL FOR IMPLEMENTING AN ENTERPRISE STRATEGY

Sayfetdinova Natalia Rafailovna,  
Poklonova Ksenia Sergeevna

**Abstract:** In this article we consider the importance of business planning and the choice of economic strategies.

**Keywords:** business planning, enterprise strategy, business planning implementation tool.

В управлении стратегическому планированию принадлежит особенная роль. Эта сфера должна, прежде всего, включать в себя четко определенные цели, устанавливать механизмы их достижения, определять ресурсы, требуемые для эффективной реализации данных механизмов и предполагать определенную гибкость поведения. При осуществлении стратегического планирования, происходит актуализация вопроса о том, какой руководители представляют свою организацию в перспективе. Происходит сопоставление целей и задач предприятия с возможностями развития в условиях непрерывно меняющихся условий экономики рыночного типа. [1]

В посткризисный период (2008 год) для отечественной экономики особенную актуальность приобретает вопрос стратегического управления, актуализирующий проблему как в теоретико-методологическом, так и в деятельностно-практическом аспекте.

Обобщая все разработанные к настоящему времени подходы к стратегии предприятия, можно отметить, что стратегия компании может трактоваться как генеральный план развития компании, принимающий во внимание влияние внешних факторов, возможности и угрозы организации. Данный план охватывает все наиболее приемлемые возможности достижения ведущих целей развития при минимальных затратах и максимально возможных показателях рентабельности и прибыли. [2]

Для осуществления выбора стратегии необходимо, прежде всего, изучение альтернативных путей развития организации, а также их анализ и применение альтернативы, оптимальной по большинству параметров.

В условиях современной экономики правильно разработанная финансовая стратегия организации определяет эффективность всей работы компании, увеличивая рыночную стоимость предприятия,

улучшая его положение на отраслевых рынках, гарантируя эффективное распределение и использование финансовых ресурсов. Помимо этого, финансовая стратегия предоставляет возможность определить стратегические цели для эффективного долговременного развития компании, выработать способы и методы функционирования в непрерывно трансформирующихся рыночных условиях.

Понятие стратегии, как таковой, состоит в том, что все жизненные процессы должны осуществляться не хаотично, а согласно выработанному плану, т. е. в строгом соответствии с обозначенными целями, задачами и ожидаемым конечным итогом деятельности. [3]

Финансовая стратегия затрагивает собой все основные сферы деятельности, а именно эффективность распределения и применения оборотного капитала и основных фондов, распределение прибыли, оптимизацию структуры расчетов с контрагентами, уменьшение затрат, политику в сфере ценообразования, налоговую сферу и т. п.

Финансовая стратегия может рассматриваться как своего рода фундамент для выстраивания финансовой политики предприятия. На современном этапе она трактуется как комплекс методов финансового управления, которые применяются в кратковременном периоде и принимают во внимание факторы, имеющие значение в конкретный момент времени.

Бизнес-планирование является на современном этапе эффективным и необходимым инструментом управления, который широко используется в экономической практике. Применение бизнес - планирования не зависит от отраслевой принадлежности, формы собственности и масштабов деятельности компании. Бизнес-планирование предоставляет возможность проанализировать вероятные перспективные проектные решения, установить и рассчитать средства для их эффективного достижения. [4]

Стратегическое планирование выступает в качестве одного из ведущих направлений менеджмента, и может считаться на современном этапе главной предпосылкой успешной деятельности организации.

Применение компанией стратегического планирования предоставляет возможность долговременного планирования деятельности организации (на несколько лет), определения потенциальных возможностей предприятия и его положения на отраслевых рынках в конкурентной среде, выявления наиболее перспективной продукции, в полной мере соответствующей требованиям рыночной конъюнктуры.

Стратегическое планирование - это специфическая сфера управления. К данной сфере предъявляются следующие требования: должны быть определены четкие цели, установлены механизмы их эффективного достижения, определены требуемые для реализации этих механизмов ресурсы, выработана определенная гибкость поведения. [5]

Эффективно разработанный бизнес-план, отражающий все аспекты экономической деятельности (включая цели и миссию компании), является основой деятельности любой организации.

Бизнес-план выполняет ряд специфических функций. Прежде всего, он предназначен для выработки концепции ведения экономической деятельности и может рассматриваться в качестве модели, которую возможно исследовать и корректировать. Во-вторых, бизнес-план является механизмом, посредством которого организация имеет возможность проанализировать практические итоги собственной деятельности за конкретный временной промежуток.

В настоящее время бизнес-планирование приобретает значение как весомый фактор эффективного развития отечественных предприятий и организаций, как ключевой элемент стратегического управления компанией.

## Список литературы

1. Ворожбит О. Ю., Титова Н. Ю. Предпринимательская среда как фактор взаимодействия предпринимательских структур // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. - 2014. - № 1. - С. 134–139.
2. Гуров В. Г. Бизнес-план как условие стратегического развития организации // Вестник РГГУ. Серия «Управление». М.: РГГУ, 2011. № 4 (66) - 0,95 п.л.

3. Гуров В. Г. Риск-менеджмент как элемент управления проектами // Научное обозрение: экономика и управление. М.: Издательский дом «Наука образования», № 1, 2012. - 0,75 п.л.
4. Сафронов Д. М. Формирование механизма реализации инновационных проектов российскими малыми и средними предприятиями: автореферат дис. кандидата экономических наук. М., 2015. Финансовый менеджмент. Риск-менеджмент.
5. Электронный ресурс: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/finansovyy-risk-predpriyatiya.html> (дата обращения 10.11.2017 г.)

© Н.Р. Сайфетдинова, К.С. Поклонова 2017

УДК 658.681.2

# ПЕРСПЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

АГАРКОВА ЛЮБОВЬ ВАСИЛЬЕВНА

д.э.н.

ФГБОУ ВО "Ставропольский государственный аграрный университет"

ПОКЛОНОВА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА

студент

ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

**Аннотация:** Статья посвящена перспективному планированию на предприятии. Рассмотрены этапы составления финансового плана, рассмотрено перспективное планирование как функция управления.

**Ключевые слова:** перспективное планирование, стратегия, план развития, анализ деятельности, финансовый план.

## PERSPECTIVE PLANNING IN THE ENTERPRISE

Agarkova Lyubov Vasilievna,  
Poklonova Ksenia Sergeevna

**Abstract:** The article is devoted to perspective planning at the enterprise. The stages of drawing up a financial plan are considered, perspective planning as a function of management is considered.

**Key words:** long-term planning, strategy, development plan, activity analysis, financial plan.

Актуальность данной темы заключается в том, что в современном мире каждому предприятию для эффективной работы необходимо анализировать предшествующие периоды, исходя из анализа, составлять планы на дальнейшую свою деятельность. Все это нужно, чтобы предприятие получало прибыль и с каждым годом все больше развивалось. К этой теме обращалось немало авторов, и каждый из них делал уклон на значимость перспективного плана в развитии предприятия.

Как уже было отмечено, для успешной деятельности и развития предприятия необходимо учитывать и анализировать прошлые периоды, поэтому между планированием, учетом и анализом существует прямая связь, каждое направление дополняет другое. Именно их взаимозависимость позволяет достичь больших экономических и финансовых результатов в будущем.

Одним из важнейших процессов эффективности деятельности предприятия является перспективное планирование. Термин «планирование» представляет собой функцию управления. В современных условиях необходимо логичное определение путей развития предприятия, необходима постановка целей для каждого сектора деятельности и работы всех структурных подразделений [1].

В настоящее время сущность перспективного планирования приобрела весомое значение. Данный вид планирования отличается от других тем, что предусматривает долгосрочный прогноз и разрабатывается на период 10–20 лет.

В процессе перспективного планирования разрабатываются общие принципы ориентира предприятия на перспективу (концепция развития); определяются стратегическое направление и программа развития, содержание и последовательность осуществления мероприятий, которые обеспечивают до-

стижение поставленных целей.

Основой перспективного планирования является глубокий технико-экономический анализ возможностей предприятия, каждого его цеха и производственного участка [3]. При этом необходимо выделить ведущие и наиболее перспективные участки производства.

Разработка перспективного плана-прогноза проходит в несколько этапов. Первый этап заключается в составлении проекта плана, здесь же укрупненными методами счета рассчитываются его показатели. При этом необходимо учесть данные маркетинговых исследований, которые были проведены при выработке стратегического плана [1]. Так же осуществляется анализ динамики объемов продаж за прошедшие периоды, затем уточняются показатели фактического наличия и состояния производственных мощностей. И уже основываясь на эти данные должна разрабатываться производственная программа предприятия и план сбыта товара на перспективу. С помощью данной программы можно определить дальнейшие направления инновационной деятельности предприятия.

На следующем этапе анализируется себестоимость производства продукции, проходит расчет планируемой прибыли и рентабельности производства. Исходя из этого, разрабатываются возможные пути снижения себестоимости продукции (работ/услуг).

На завершающем этапе разработки перспективного плана составляется финансовый план предприятия, где используются расчеты, осуществленные на предыдущих этапах [2]. Этот план включает в себя статьи доходов и расходов на каждый планируемый год. При разработке перспективного плана необходимо принять во внимание различные варианты развития предприятия, т. к. внешние условия, такие как динамика цен, колебания спроса, льготы и т. п. постоянно меняются.

Перспективное планирование помогает принимать решения по комплексным проблемам деятельности всей организации, в том числе в международном масштабе. Так, например, происходит определение направлений и размеры капиталовложений; внедряются технические новшества; обновляется продукция; определяется форма иностранных инвестиций и т. п.

Важной составляющей перспективного планирования является финансовый план. Одной из его задач является обеспечение производственно-торгового процесса необходимыми финансовыми ресурсами [4]. Так же, с его помощью должны устанавливаться финансовые отношения с другими хозяйствующими субъектами; выявляться пути наиболее выгодного вложения капитала и резервы по его использованию. К задачам финансового планирования относится увеличение прибыли, которое возможно за счет экономии денежных средств.

Далее рассмотрим такой момент, как стратегия финансового планирования. Содержание стратегии заключается в определении его центров доходов (прибыли) и центров расходов. Планирование финансовых показателей осуществляется посредством определенных методов.

Методы планирования представляют собой определенные способы и приемы расчетов показателей. При планировании финансовых показателей применяют следующие методы:

- нормативный;
- расчетно-аналитический;
- балансовый;
- метод оптимизации плановых решений;
- экономико-математическое моделирование.

Финансовая стратегия, реализуемая в конкретном механизме функционирования предприятия, должна основываться на специальных принципах, подходящих настоящему состоянию рыночной экономики.

Существует ряд основных принципов современной организации финансов предприятий России (рис. 1). Они были определены за счет обобщения зарубежного опыта организации корпоративных финансов, опыта отечественных предприятий, анализа подходов коммерческих банков к оценке финансовой деятельности своих клиентов.



Рис.1. Принципы организации финансов отечественных предприятий

Выполнение этих принципов должно осуществляться при разработке финансовой стратегии и организации системы управления финансами конкретного предприятия. При этом должны учитываться:

- сфера деятельности;
- отраслевая принадлежность;
- виды деятельности (экспорт, импорт);
- организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

Исходя из объектов и составляющих финансовой стратегии разрабатываются предложения по формированию конкретной стратегии предприятия в нескольких вариантах (не менее трех). Также обязательно должна даваться количественная оценка предложений и оценка влияния этих предложений на структуру баланса предприятия.

Разрабатывая финансовую стратегию нужно обратить особое внимание на мобилизацию внутренних ресурсов, на максимальное снижение себестоимости продукции, на то правильно ли распределяется и используется прибыль и рационально ли используется капитал предприятия. При разработке финансовой стратегии необходимо учесть риск неплатежей, скачков инфляции и других форс-мажорных (непредвиденных) обстоятельств. Так же, она должна соответствовать поставленным задачам и, если необходимо, корректироваться и изменяться [2].

Необходимо отметить, что неотъемлемой частью формирования финансовой стратегии является разработка внутренних нормативов, которые успешно используются на зарубежных предприятиях. С их помощью можно определить, например, пути распределения доходов.

Таким образом, можно подвести итог, что успешный результат финансовой стратегии предприятия обеспечивается, когда теория и практика стратегии взаимоуравновешиваются. А также успех будет наблюдаться при совпадении финансовых стратегических целей с реальными экономическими и финансовыми возможностями во время жесткой централизации финансового стратегического руководства. Так же необходимо отметить, что перспективное планирование как функция управления означает стремление учитывать заранее все внешние и внутренние факторы, обеспечивающие нормальные условия для успешного функционирования и развития предприятия. Данное планирование может определять создание комплекса мероприятий, с помощью которых устанавливается порядок достижения специально определенных целей, при всем при этом, учесть возможность наиболее эффективного использования ресурсов каждым производственным подразделением и всем предприятиям.

### Список литературы

1. Васильченко М. / Планирование на предприятии (шпаргалка) - электронный вариант Грязнова А. Г., Е. В. Маркина Е. В. / Финансы. Учебник / Финансы и статистика - 2012 г.
2. Земцов А. А., Осипова Т. Ю./Финансовое планирование в домохозяйствах. Учебное пособие /Томский Государственный институт–2014 г.

3. Савкин Р. В. / Планирование на предприятии: учебник / Дашков и Ко / 2013 г. - электронный вариант.
4. Гурнович Т.Г., Латышева Л.А. Анализ системы аграрного предпринимательства в Ставропольском крае с учетом фактора риска. – Вестник Адыгейского государственного университета. – Серия 5: Экономика. – 2012. – № 3 (104). – С. 270-274.

© Л.В.Агаркова, К.С. Поклонова 2017



УДК 658.155

# ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

АГАРКОВА ЛЮБОВЬ ВАСИЛЬЕВНА

д.э.н.

ФГБОУ ВО "Ставропольский государственный аграрный университет"

ПОКЛОНОВА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА

студент

ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

**Аннотация:** из данной статьи мы сможем узнать, что такое прибыль на предприятии, насколько она важна, какие функции выполняет, что и как именно влияет на ее оптимизацию.

**Ключевые слова:** прибыль, себестоимость, налоговые льготы, балансовая прибыль, оптимизация.

## PROFIT OF THE ENTERPRISE AND METHODS OF ITS OPTIMIZATION

Agarkova Lyubov Vasilievna,  
Poklonova Ksenia Sergeevna

**Abstract:** From this article we will be able to find out what profit is in the enterprise, how important it is, what functions it performs, what and how it affects its optimization.

**Key words:** profit, cost, tax benefits, balance profit, optimization.

Сегодня, в условиях конкуренции, недостаточно просто производить и выставлять товар на продажу, нужно также донести до потенциальных клиентов основной посыл бренда и предложения фирмы. В момент принятия решения о покупке, что-то убеждает потребителя купить товар или услугу именно этого производителя, а не другого. Возможно, решающим фактором становится популярность бренда, его привлекательность для потребителя, а это, в свою очередь, достигается путем экономически оправданного управления прибылью.

Получение прибыли - это основная цель деятельности любого коммерческого предприятия. Об успешности деятельности той или иной организации можно судить, когда в отчетном периоде времени выявлена прибыль. Рост прибыли повышает степень деловой активности предприятия, расширяя спектр его потенциальных возможностей.

Являясь важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности коммерческих предприятий, прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций[4].

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Прибыль способна мотивировать предприятие к ее все большему и большему наращению, т. к. она выступает основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия.

Наконец, прибыль - это один из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

На величину прибыли предприятия оказывают влияние различные факторы. Факторы, связанные с его производственной деятельностью, носят субъективный характер, а те, которые не зависят от деятельности хозяйствующего субъекта, - являются объективными (табл. 1) [1].

Таблица 1

### Факторы, влияющие на величину прибыли

Объективные факторы:	Субъективные факторы:
- Конъюнктура рынка;	- Конкурентоспособность выпускаемой продукции или оказываемых услуг, выполняемых работ;
- Нормы отчислений на амортизацию;	- Технический уровень предпринимательской деятельности;
- Уровень цен на используемые материальные и энергетические ресурсы.	- Уровень производительности труда рабочих;
	- Затраты на производство и реализацию;
	- Уровень цен готовой продукции, услуг или работ.

Себестоимость продукции, услуг или работ складывается из следующих статей расходов: Для производственной организации:

- стоимость сырья, материалов, инструментов, топлива;
- зарплаты (включая отчисления в ПФР, ФСС, ФОМС);
- расходы на управление производством;
- амортизационные отчисления;
- расходы на доставку до мест реализации.

Для торгового предприятия:

- стоимость приобретенных товаров;
- расходы на доставку при покупке и продаже;
- расходы на аренду торговых залов;
- расходы на хранение товара и его подготовку к продаже;
- расходы на рекламу;

Прибыль или убыток от реализации продукции, оказания услуг или выполнения работ - это составная часть балансовой прибыли, связанная с получением финансового результата от основных видов деятельности[2]. Финансовый результат равен разнице между выручкой от реализации в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию

Использование метода оптимизации прибыли за счет изменения налоговой базы позволяет учесть множество различных факторов.

Так, Налоговый кодекс Российской Федерации предусматривает возможность использования различных систем налогообложения, при которых налоги на прибыль или имущество организаций, а также НДС могут быть заменены специальным единым налогом[3].

Различные налоговые системы могут предусматривать под собой дополнительное применение налоговых льгот, установленных налоговым кодексом РФ. Основными видами налоговых льгот являются:

- Изъятие - выведение из-под налогообложения отдельных предметов (объектов) налогообложения. Оно выражается в том, что прибыль и доход, полученный налогоплательщиком от определенных видов деятельности, изымается из состава налогооблагаемой прибыли (дохода).

- Налоговые скидки - льготы, направленные на сокращение налоговой базы. Плательщик имеет право уменьшить прибыль, подлежащую налогообложению, на сумму произведенных им расходов на цели, поощряемые обществом и государством.

- Освобождение - льгота, направленная на уменьшение налоговой ставки.

Выбор оптимальной системы налогообложения для организации способен снизить платежи по налогам, вследствие чего возрастет прибыль предприятия.

Также разные налоговые режимы подразумевают различные системы оплаты налоговых платежей: отчетный период может равняться одному месяцу, кварталу или году, что позволяет вносить платежи постепенно, что снижает текущую финансовую нагрузку предприятия. Величина налоговых отчислений по режиму налогообложения зависит непосредственно от налогов, предусмотренных системой учета, а также от уровня доходов и расходов предприятия.

Доходы - это выручка по основному виду деятельности, а также суммы, полученные от прочих видов деятельности. Например, от сдачи имущества в аренду, проценты по банковским вкладам и пр.

Расходы - это обоснованные и документально подтвержденные затраты предприятия. Они делятся на расходы, связанные с производством и реализацией, и на внереализационные расходы. Кроме того, существует закрытый перечень расходов, который нельзя учитывать по налогообложению прибыли. Это, в частности, начисленные дивиденды, взносы в уставный капитал, погашение кредитов и пр.

Большие расходы предприятия не означают, что ведется неправильное управление финансами компании. Крупные расходы (перечни определены Налоговым кодексом) позволяют снижать налоговую базу при использовании большинства налоговых систем. Например, уменьшить налоговые платежи позволяют следующие виды издержек[3]:

- по оплате труда;
- на рекламу;
- на представительские расходы;
- административные расходы;
- амортизация и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения;
- расходы на информационные, аудиторские, консультационные услуги.

Реклама - один из инструментов комплекса продвижения на рынок товаров, работ, услуг, позволяет с низкими удельными затратами охватить широкие массы потенциальных покупателей. В управленческом учете реклама важна с точки зрения эффективности затрат и их отношения к росту оборота, прибыли. В бухгалтерском и налоговом учете расходы на рекламную кампанию важны с точки зрения влияния на себестоимость и сумму налога.

К затратам на рекламу, которые не нормируются Законом «О рекламе» и могут быть включены в налоговую себестоимость, относятся:

- реклама через СМИ и телекоммуникационные сети;
- наружная реклама;
- участие в выставках, ярмарках.

Что касается проведения рекламной кампании, для того, чтобы вложенные денежные средства приносили результат, требуется постоянно сверять целевую аудиторию рекламного сообщения с целевой аудиторией, его просматривающего. При неудовлетворительных результатах следует поменять сопроводительный текст, внешний вид баннера или даже его идею. Также следует четко отслеживать обратную связь: увеличилось ли количество посетителей и, самое главное, выросли ли продажи.

В современной экономике, для того чтобы создать конкурентоспособное предприятие, надо не просто производить и продавать товар потребителю, но и четко понимать, для чего это делается, с использованием какого метода, и какая цель должна быть достигнута в результате. Оптимизация прибыли предприятия позволяет достичь следующих целей:

- 1) Повышение эффективности производства, потребительских качеств продукции;
- 2) Повышение эффективности бытовой деятельности;
- 3) Повышение имиджа компании;
- 4) Расширение доли рынка;
- 5) Максимизация чистой прибыли за счет управления показателями, используемыми при исчислении налоговой базы.

Метод оптимизации прибыли должен быть подобран наиболее эффективно, во взаимосвязи с особенностями компании, продукции и рынка.

Неправильно выбранный метод оптимизации прибыли предприятия может отрицательно сказаться на показателях деятельности компании и, как следствие, ухудшить ее финансовое положение, а не принести дополнительную прибыль.

#### Список литературы

1. Факторы, влияющие на величину прибыли и рентабельности – Учет и анализ финансовых результатов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://studbooks.net/1696701/finansy/factory\\_vliyayuschie\\_velichinu\\_pribyli\\_rentabelnosti](http://studbooks.net/1696701/finansy/factory_vliyayuschie_velichinu_pribyli_rentabelnosti)(дата обращения: 26.09.2017).
2. Большой бухгалтерский словарь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://slovar.wikireading.ru/1705000>(дата обращения: 26.09.2017).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ).
4. Формирование и распределение прибыли предприятия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.refmanagement.ru/ritem-2087-7.html>(дата обращения: 26.09.2017).
5. Гурнович Т.Г., Латышева Л.А. Анализ системы аграрного предпринимательства в Ставропольском крае с учетом фактора риска. – Вестник Адыгейского государственного университета. – Серия 5: Экономика. – 2012. – № 3 (104). – С. 270-274.

© Л.В.Агаркова, К.С. Поклонова 2017

УДК 338.22

# ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ОСТАПЕНКО ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА

К.Э.Н.

ФГБОУ ВО "Ставропольский государственный аграрный университет"

ПОКЛОНОВА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА

студент

ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

**Аннотация:** в данной статье рассматриваются значение, виды и характеристика финансовых рисков в предпринимательской деятельности.

**Ключевые слова:** риск, финансовый риск, виды финансовых рисков.

## FINANCIAL RISKS IN BUSINESS ACTIVITIES

**Ostapenko Elena Anatolievna,  
Poklonova Ksenia Sergeevna**

**Abstract:** in this article the significance, types and characteristics of financial risks in business activity are considered.

**Key words:** risk, financial risk, types of financial risks.

Проблема риска прямо или косвенно присутствует практически во всех сферах экономики, очень значима она и в предпринимательской деятельности.

Рассматривая содержание и виды риска, в настоящее время нет нужды доказывать, что на успех предпринимателя, менеджера, бизнесмена в значительной степени влияет понимание и должное отношение к риску.

Для того чтобы говорить о финансовом риске, нужно разобраться, что означает вообще само понятие риск в предпринимательской деятельности. Риск в предпринимательской деятельности - вероятность потери предприятием части своих ресурсов, уменьшение доходов. Риск предпринимателя ориентирован на получение значимых результатов и одним из путей успешной деятельности предпринимателя является способность рисковать [2].

Предпринимательская деятельность содержит в себе определенную долю риска, которую берет на себя предприниматель. Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» дает следующее определение предпринимательству - это инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность и направленная на получение прибыли. В связи с этим, законодательством установлено, что осуществление предпринимательской деятельности связано с риском.

Большинство фирм, компаний добиваются успеха, становятся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, которая непосредственно связана с риском. Рисковые решения приводят к увеличению эффективности производства, от которого выигрывают предприниматель и общество в целом.

Все виды рисков взаимосвязаны между собой и оказывают прямое воздействие на деятельность предпринимателя. При этом изменение одного вида риска может привести к изменению большинства остальных [1].

Деятельность любой организации обычно олицетворяют со многими видами риска. В число наиболее значимых входят - производственный и финансовый риски. Проявляются они в зависимости от того, с какой позиции характеризует себя компания, от специфики ее деятельности. Из баланса видно, что эта характеристика может быть выполнена либо с позиции активов, которыми владеет и распоряжается предприятие, либо с позиции источников средств. В первом случае возникает понятие производственного риска, во втором – финансового, мы можем наблюдать это на (рис. 1).

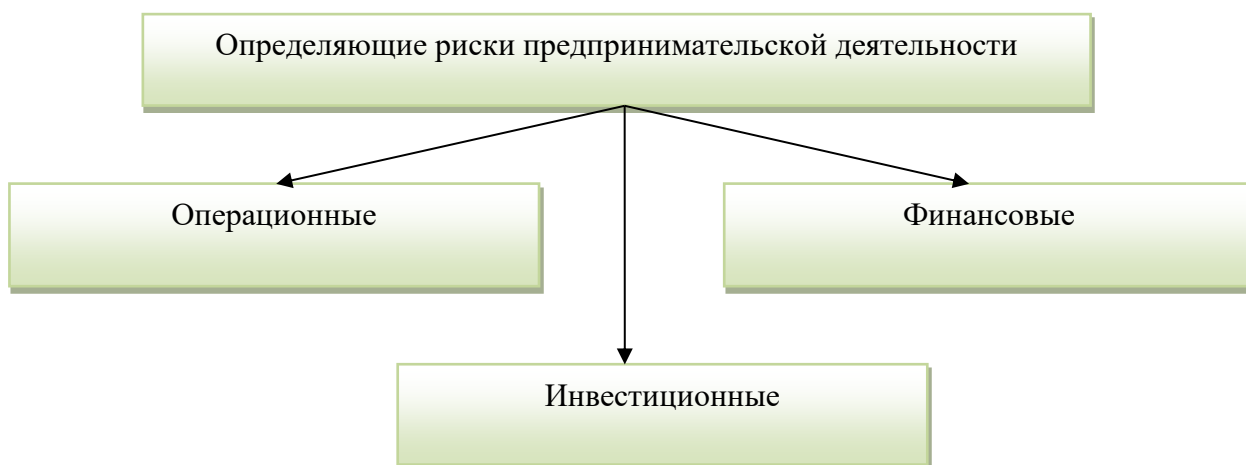


Рис. 1. Наиболее значимые риски в предпринимательской деятельности

Риск - неизбежный элемент и неотъемлемая часть практически любого хозяйственного решения. Для предпринимателя он ориентирован на получение значимых результатов нетрадиционными методами, позволяя преодолеть консерватизм, психологические барьеры, которые препятствуют перспективным нововведениям. Для того чтобы деятельность предпринимателя была успешной ему необходимо научиться рисковать [5].

Финансовая деятельность предприятия связана с многочисленными рисками, степень влияния которых на результат и уровень финансовой устойчивости возрастает с переходом к преобладанию в экономической системе рыночных отношений.

Риски, которые сопровождают данную деятельность и генерируют финансовые угрозы, выделяют в особую группу финансовых рисков, которые играют наиболее значимую роль в системе предпринимательских рисков. Финансовый риск предприятия отражает следующие основные характеристики, представленные в (табл. 1) [3].

Рассмотрение основных характеристик финансового риска позволяет сформулировать его определение. Финансовый риск представляет собой результат выбора предпринимателями, менеджерами альтернативного финансового решения, которое направлено на достижение желаемого целевого результата финансовой деятельности при вероятности получения экономического ущерба, в связи с неопределенностью условий его реализации. Основные виды финансового риска представлены в (табл. 2) [4].

Возрастает степень влияния финансовых рисков на результат финансовой деятельности и финансовую стабильность предприятия, а связано это в главную очередь с быстрой изменчивостью экономических процессов, с расширением сфер финансовых отношений хозяйствующих субъектов, появлением новых финансовых технологий и инструментов.

Таблица 1

Основные характеристики финансового риска

Характеристики	Краткое описание
Экономическая природа	Финансовый риск проявляется в сфере экономической деятельности предприятия, связан он с формированием его доходов и характеризуется возможными экономическими потерями в процессе осуществления финансовой деятельности предприятия.
Объективность проявления	Финансовый риск является объективным явлением функционирования любого предприятия, он сопровождает практически все направления его финансовой деятельности. Риск присутствует в каждом принимаемом финансовом решении, которое связано с ожиданием доходов.
Действие в условиях выбора	Это действие предпринимается, которое он производит в условиях рискованной ситуации или ситуации неопределенности, но только при наличии условий выбора.
Альтернативность выбора	Финансовый риск предполагает выбор альтернатив действий, при любых видах ситуации риска или неопределенности существует хотя бы две альтернативы этого выбора - принять финансовый риск или же отказаться от него.
Целенаправленное действие	Финансовый риск всегда рассматривают по отношению к конкретной цели, на достижение которой он направлен. В основном такой целью является получение определенной суммы дохода в результате осуществления финансовой деятельности.
Вероятность достижения цели	Существует вероятность отклонения от цели, данный факт является частью любого финансового риска. Условия риска можно характеризовать как совокупность предстоящих вариантов осуществления финансовой деятельности, в которых существует возможность количественно оценить вероятность достижения цели.
Неопределенность последствий	Это невозможность предопределить количественный финансовый результат в процессе принятия финансовых решений.
Ожидаемые неблагоприятные последствия	Последствия финансового риска могут сопровождаться как позитивными, так и негативными последствиями финансовой деятельности. Уровень финансового риска оценивается размерами возможного экономического ущерба, он может принимать различные формы, например потерю прибыли, дохода.
Динамичность уровня	Уровень финансового риска, который относится к виду финансовой деятельности предприятия или к финансовой операции не является неизменным. Он изменяется во времени и зависит от продолжительности осуществления финансовой операции.
Субъективность оценки	Оценка уровня риска носит субъективный характер, субъективность может определяться различным уровнем полноты и достоверности информационной базы, квалификацией финансовых менеджеров и другими факторами.



Таблица 2

## Виды финансового риска

Виды финансового риска	Определение
Инфляционные	Обесценение реальной стоимости капитала, ожидаемых доходов и прибыли организации.
Дефляционные	Риски того, что прирост дефляции приведет к падению уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение дохода.
Валютные	Опасность валютных потерь, возникающие в результате изменения курса валютных цен по отношению к валюте платежа в период между подписанием соглашений и осуществлением платежа по ним.
Риски ликвидности	Риски, связанные потерями при реализации ценных бумаг или других товаров при изменении оценки их качества и потребительской стоимости.
Риск упущенной выгоды	Риск наступления косвенного финансового ущерба, который возникает в результате неосуществления некоторого мероприятия, например, страхования, хеджирования, инвестирования.
Риск снижения доходности	Это вид риска может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по кредитам и вкладам.
Риск прямых финансовых потерь	Возникает в результате неосуществления (или частичного неосуществления) инвестиционного проекта.
Процентные	Опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями своих средств в результате превышения процентных ставок, впаиваемых по привлечённым средствам относительно ставок по предоставленным кредитам.
Кредитные	Опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, которые причитаются кредитору.
Биржевые	Опасность потерь от биржевых сделок. К ним можно отнести - риск неплатежа по коммерческим рискам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы.
Риск банкротства	Опасность в результате неправильного выбора вида вложения капитала, полной потери предпринимателем собственных средств и его неспособность рассчитаться по взятым на себя обязательствам.
Селективные	Возникают из-за неправильного формирования видов вложения капиталов, вида ценных бумаг для инвестирования.

## Список литературы

1. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент, теория и практика.- 2-е изд., перераб. и доп.-М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.-1024 с.
2. Редин Д. Е. Управление финансовыми рисками: учебное пособие. — М.: МГМУ «МАМИ», 2014–168с.
3. Агаркова Л.В., Подколзина И.М. Пути улучшения финансовых результатов предприятия. – Экономика. Бизнес. Банки. – 2015. – № 2 (11). – С. 79-84.
4. Гурнович Т.Г., Латышева Л.А. Анализ системы аграрного предпринимательства в ставропольском крае с учетом фактора риска. – Вестник Адыгейского государственного университета. – Серия 5: Экономика. – 2012. – № 3 (104). – С. 270-274.
5. Гурнович Т.Г., Агаркова Л.В., Герасимов А.Н., Громов Е.И. Финансовая математика. – Ростов-на-Дону, 2016. – 254 с.

© Е.А.Остапенко, К.С. Поклонова 2017



УДК 339:005.7

# СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУР

ЛЯМЕНКОВ АНДРЕЙ КОНСТАНТИНОВИЧ

к.э.н., доцент

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, экономический факультет

**Аннотация:** в статье анализируется один из современных подходов к анализу отличий национальных деловых культур – модель Ф. Тромпенаарса. Представлены и охарактеризованы критерии (дилеммы), применяемые при анализе культур. Рассмотрено пересечение подхода Ф. Тромпенаарса с подходами Г. Хофстеде и Р. Льюиса, широко применяемыми в кросс-культурном менеджменте.

**Ключевые слова:** национальная деловая культура, организационная культура, модель Ф. Тромпенаарса, кросс-культурный менеджмент, внешняя среда бизнеса.

## MODERN APPROACH TO THE CLASSIFICATION OF NATIONAL BUSINESS CULTURES

Lyamenkov Andrey Konstantinivich

**Abstract:** the article analyzes one of the modern approaches to the analysis of the differences between national business cultures – F. Trompenaars' model. Criteria (dilemmas), used in the analysis of cultures, are presented and described. The intersection of F. Trompenaars' approach with the approaches of G. Hofstede and R. Lewis, which are widely used in cross-cultural management, is examined.

**Key words:** national business culture, organizational culture, F. Trompenaars' model, cross-cultural management, external environment of business.

Вряд ли требует дополнительного обоснования положение о том, что доминирующая в какой-либо стране мира культура общества в целом и национальная деловая культура в частности оказывают влияние на культуру отдельных хозяйственных организаций. То есть организационная культура имеет свои особенности, например, в России, Германии, США, Китае или Японии.

Среди исследований национальных особенностей отношений в бизнесе и хозяйственных организациях наиболее известны работы Герта Хофстеде и его последователей [1], в которых сравнение культур базируется на оценках значения для стран шести основных культурных измерений (индексов). Кроме того, широко известен другой подход – исследование национальных деловых культур Ричарда Льюиса [2], в рамках которого выделяются моноактивные, полиактивные и реактивные культуры. Близкий, в чем-то пересекающийся и одновременно несколько менее известный в кросс-культурном менеджменте подход – модель классификации национальных деловых культур, разработанная Фонсом Тромпенаарсом и Чарльзом Хэмпденом-Тернером в 1990-х гг. [3].

Авторы указанной модели используют для сравнительного анализа национальных деловых культур семь критериев (дилемм), из них пять характеризуют отношения между людьми, два – отношения носителей данной культуры к таким внешним для процесса управления элементам, как время и окружающая среда. Рассмотрим данные дилеммы более подробно.

Первая дилемма. Ф. Тромпенаарс предлагает различать культуры универсальные и культуры «частностей» (партикулярные). Доминирование универсальной культуры означает, что одни и те же идеи и практики могут использоваться в различных сферах общественных отношений. Такие культуры концентрируются больше на формальных правилах, чем на взаимодействии (связях) между индивидами. В культурах с низким уровнем универсальности большее внимание уделяется доверию между людьми, а не строгому соблюдению формальных правил и регламентов. При изменении условий на рынке экономические контракты в таких странах легче скорректировать, так как партнеры знают друг друга и согласны изменить способ достижения хозяйственного результата в соответствии с изменением внешних обстоятельств. Конечно, страны с высоким значением универсальности – это западные страны, с низким значением – восточноазиатские государства (Китай, Япония, Южная Корея). Вряд ли кто-то будет оспаривать утверждение, что Россия и большинство стран бывшего СССР также относятся скорее к партикулярной культуре.

Вторая дилемма. Индивидуалистические и коллективистские культуры. Этот критерий анализа деловых культур полностью совпадает с одними из предложенных измерений Г. Хофстеде, поэтому в дополнительных пояснениях не нуждается. Отметим, однако, что стандартное представление западных исследователей о том, что в России – высокий уровень коллективизма, проистекает из следования заезжим штампам о нашей стране. Результаты отечественных исследований демонстрируют скорее среднее значение между двумя полюсами – крайним индивидуализмом и крайним коллективизмом.

Третья дилемма. Голландский ученый предлагает различать культуры эмоционально открытые и культуры эмоционально сдержанные (нейтральные в эмоциональном отношении). Действительно, достаточно сравнить сдержанность японцев или британцев при ведении деловых переговоров с эмоциональностью латиноамериканцев.

Четвертая дилемма. Следует различать культуры «аналитичные»/ конкретные/ специальные (различные варианты обозначения этого типа культуры, но все они предполагают четкое разграничение между деловыми и личными отношениями) и культуры «синтетичные»/ диффузные.

«Аналитичная» культура предполагает жесткое разграничение публичного и частного пространства индивида – участника общественных и экономических отношений. Ее представители охотно допускают других в сферу своего публичного пространства, легко вступают в деловые контакты. Однако они же строго защищают свое частное пространство, допускают в него только близких друзей. В отличие от этого представители диффузных национальных деловых культур размывают границы между публичным и частным пространствами. Одно из последствий такого отношения будет заключаться в том, что представители данного типа культуры с осторожностью допускают чужих в публичное пространство, так как доступ к нему означает одновременно и доступ в частную сферу жизни. К числу стран с «аналитичной» культурой обычно причисляют западные государства, с диффузной культурой – латиноамериканские и восточноазиатские страны.

Пятая дилемма. Согласно Ф. Тромпенаарсу национальные деловые культуры можно подразделить на культуры «присвоенных» статусов/ аскрипции/ принадлежности и культуры «достигнутых статусов»/ достижений. Статус представителю культуры аскрипции присваивается в соответствии с возрастом, принадлежностью к классу, страте, национальности или касте, в зависимости от круга знакомых, пола, полученного образования, профессии. Например, сам факт длительной работы в организации придает сотруднику большой вес, что характерно, например, для японских компаний. В случае доминирования в стране культуры достижений статус участника общественных отношений определяется успешностью в выполнении им своих функций. Культура «присвоенных статусов» сложилась в большинстве западных стран, культура «достигнутых статусов» – в незападных государствах, включая восточноазиатские, многие латиноамериканские страны. В России и странах СНГ также присутствуют отличительные характеристики данного типа культуры.

Шестая дилемма. Культуры «синхроничные»/ синхронные и культуры «последовательные». «Последовательная» культура более всего соответствует понятию моноактивной культуры, а «синхроничная» – полиактивной согласно классификации культур Р. Льюиса. В культурах с последовательным подходом представители предпочитают заниматься только одним делом в каждый данный момент

времени, пунктуальны в соблюдении сроков деловых встреч и переговоров, склонны разрабатывать четкие планы на будущее и следовать им в деловой жизни. Это, например, предприниматели Германии или США. Представители культур с синхронным подходом могут заниматься несколькими делами одновременно (латиноамериканские страны, Франция, Италия).

Еще одна сторона шестой по счету дилеммы отражает ориентацию представителей деловой культуры на прошлое, настоящее или будущее (какой временной период или несколько периодов важнее для них при принятии решений в сфере бизнеса).

Седьмая дилемма. Ф. Тромпенаарс выделяет культуры с органичным взглядом (внешне управляемые) и культуры с механистичным взглядом на окружающую среду (внутренне управляемые). В первом случае представители данной деловой культуры придерживаются той точки зрения, что индивиду сложно оказать значительное воздействие, изменить внешнюю среду. К сдвигам во внешней среде бизнеса можно только приспосабливаться. Такое отношение характерно для большинства азиатских культур. Отсюда у их представителей – гибкость и стремление жить в гармонии с окружающей средой. Механистичный взгляд, характерный, например, для США, заключается в том, что менеджеры полагают, что они в состоянии оказать значительное влияние на внешнюю среду деятельности организации, контролировать ее. Потеря контроля над окружающей фирму средой станет для них серьезным испытанием. Данная дилемма схожа с предложенным Г. Хофстеде измерением, не используемым им, к сожалению, в настоящее время: измерением «прагматическое либо нормативное отношение к внешней среде».

## Список литературы

1. Hofstede G., Hofstede G.J., Minkov M. Cultures and Organizations: Software of the Mind. – New York: McGraw-Hill USA, 2010. – 550 pages.
2. Hammerich K., Lewis R.D. Fish Can't See Water: How National Culture Can Make or Break Your Corporate Strategy. – John Wiley & Sons, 2013. – 312 pages.
3. Trompenaars F., Hampden-Turner C. Riding the Waves of Culture: Understanding Diversity in Global Business. – McGraw-Hill, 1997. – 274 pages.

© А.К. Ляменков, 2017

УДК 65

# РОЛЬ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

ТАНКЯН АЛЕКСЕЙ ИГОРЕВИЧ

Магистр  
кафедра системного анализа и обработки информации  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

**Аннотация:** В статье проведен анализ хлебопекарной отрасли крайпотребсоюза. Рассмотрена интерактивная автоматизированная система поддержки принятия решений. Сформулированы возможности системы поддержки принятия решений в процессе разработки стратегии развития хлебопекарной промышленности предприятия потребительской кооперации Краснодарского края.

**Ключевые слова:** потребительская кооперация, хлебопекарная промышленность, система поддержки принятия решений, управленческие решения, стратегия развития.

**ROLE SYSTEM OF SUPPORT OF DECISION MAKING IN THE PROCESS OF DEVELOPMENT OF THE STRATEGY OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT OF THE BREAD-BAKING INDUSTRY OF CONSUMER CO-OPERATION OF THE KRASNODAR TERRITORY**

Tankayan Alexey Igorevich

**Annotation:** The article analyzes the bakery industry of the Krai Consumer Union. An interactive automated decision support system is considered. The possibilities of a decision support system in the process of developing a strategy for the development of the baking industry of the consumer cooperative enterprise of the Krasnodar Territory are formulated.

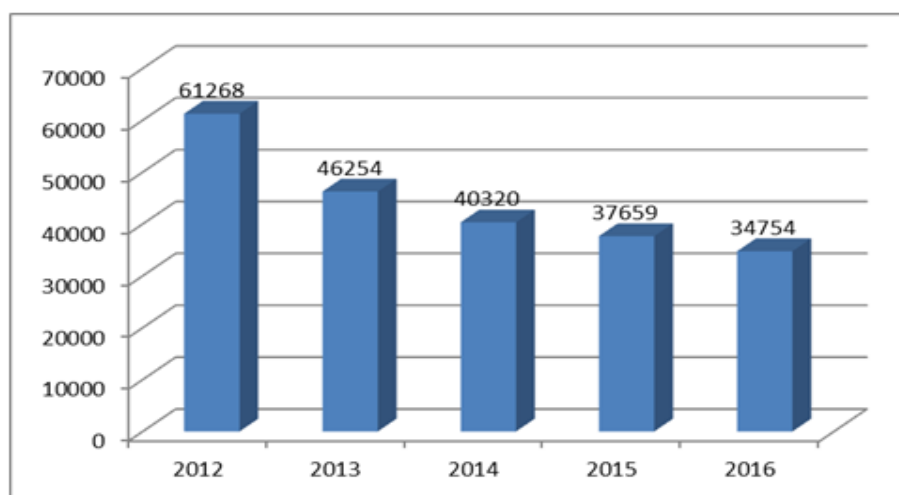
**Keywords:** consumer cooperation, baking industry, decision support system, management decisions, development strategy.

Одной из перспективных отраслей деятельности Краснодарского крайпотребсоюза является хлебопекарная промышленность, ее доля составляет 96%.

Самой значительной отраслью, в масштабе системы потребительской кооперации, и края в целом является хлебопекарная промышленность крайпотребсоюза, на ее долю приходится свыше 25%

от объема краевой выработки хлеба и хлебобулочных изделий. [4, с. 1385]

По данным (рис. 1) можно сделать выводы, что объемы выработки хлебобулочных изделий потребительской кооперации падают. Это вызвано снижением объема продаж, что может быть обусловлено оттоком клиентов, уменьшением спроса, высокой конкуренцией, отсутствием единой информационной системы и, как следствие, снижением потребительского спроса.



**Рис.1. Динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий потребительской кооперации Краснодарского края за 2012-2016гг., тыс. руб.**

Также особенностью хлебопекарной промышленности потребительской кооперации Краснодарского края является производство так называемого «социального хлеба», который реализуется по себестоимости. Тем самым процесс производства «социального хлеба» не приносит прибыли и может быть убыточным. [5, с 681]

Отсутствует служба маркетинга, соответственно не проводится анализ покупательского спроса разные хлебобулочные изделия. Мониторинг рынка хлебопекарной промышленности не проводится, рекламная политика предприятий недостаточная.

Можно сделать вывод, что для увеличения объемов продаж и повышения конкурентоспособности предприятий хлебопекарной промышленности потребительской кооперации Краснодарского края необходимо формирование стратегии развития.

Для формирования стратегии развития хлебопекарной отрасли крайпотребсоюза необходимо разработать систему поддержки принятия решений (СППР) для мониторинга и прогнозирования финансово-экономических показателей функционирования.[1, с. 159]

Общепринятого определения СППР в настоящее время не существует, так как ее строение во многом зависит от вида задач, для решения которых она разрабатывается, от доступных данных, знаний и информации, а также от пользователей системы.

Автоматизированная интерактивная система, которая помогает пользователю использовать модели и данные для распознавания и решения задач, а так же принятия решений является система поддержки принятия решений (СППР).

Новый качественный метод организации взаимодействия человека и компьютера является основной особенностью информационной технологии поддержки принятия решений. Основной целью этой технологии является разработка решения, которая происходит в результате итерационного процесса (рис. 2), в котором участвуют:

- в роли вычислительного объекта и звена управления система поддержки принятия решений;
- человек как управляющее звено, который задает входные данные и оценивающее полученный результат вычислений на компьютере.



**Рис. 2. Итерационный процесс информационной технологии поддержки принятия решений**

По воле человека происходит окончание итерационного процесса, где говорится о способности пользователя совместно с информационной системы для принятия решений создавать новую информацию.

Существует ряд отличительных характеристик информационной технологии поддержки принятия решений:

- ориентир на решение сложно структурированных задач;
- сочетание традиционных способов обработки и доступа компьютерных данных с возможностями математических моделей и методами решения задач на их основе;
- направленность на непрофессионального пользователя компьютера;
- адаптивность, которая обеспечивает вероятность приспособливаться к особенностям существующего программного и технического обеспечения, а также требованиям пользователя.

На любом уровне управления может использоваться информационная технология поддержки принятия решений. Помимо этого, решения, которые принимаются на различных уровнях управления, обязательно должны координироваться. Поэтому как координация лиц, принимающих решения, как на одном уровне, так и на разных уровнях управления является важной функцией и технологий, и систем. [2, с. 110]

Выделяют три вида СППР по взаимодействию с пользователем:

- пассивные помогающие в процессе принятия решений, но выдвигающие конкретного предложения;
- активные, которые принимают участие в разработке правильного решения;
- кооперативные, которые предполагают взаимодействие пользователя с СППР.

По способу поддержки различают:

- СППР, модельно-ориентированные, используют в работе доступ к статистическим, финансовым или иным моделям;
- СППР, основанные на коммуникациях, поддерживают работу нескольких пользователей, которые занимаются единой задачей;
- СППР, ориентированные на внешние и внутренние данные, владеют доступом к временным рядам предприятия;
- СППР, ориентированные на документы, управляют неструктурированной информацией в разных электронных форматах;
- СППР, ориентированные на знания, основываясь на фактах, предоставляют специализированные решения проблем. [5, с. 95]

Таким образом, можно сделать вывод, что невозможно успешно управлять предприятием хлебопекарной промышленности потребительской кооперации Краснодарского края при современных условиях функционирования рыночной экономики, без результативного прогнозирования его деятельности. В зависимости от точности и своевременности прогнозирования и соответствия поставленным проблемам, будут зависеть, в конечном результате, доход, который получит предприятие хлебопекарной промышленности потребительской кооперации Краснодарского края.



Немало важным является и мониторинг финансовых и экономических показателей деятельности предприятия хлебопекарной промышленности потребительской кооперации в реальном времени. Консолидация этих двух возможностей в одной системе позволяет улучшить качество работы аналитического отдела и позволяет принимать своевременные стратегические решения для улучшения экономического состояния предприятия хлебопечения крайпотребсоюза. [6,с.143]

Применение система поддержки принятия решений значительно расширяет горизонты аналитических возможностей экспертов, освобождая их интеллект от рутинной работы, стимулирует воображение и интуицию для генерации оригинальных и своевременных решений для предприятия хлебопекарной промышленности потребительской кооперации Краснодарского края.

## Список литературы

1. Барановская Т.П. Система управления потребительской кооперацией Краснодарского края (когнитивный аспект) / Барановская Т.П., Вострокнутов А.Е. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ, 2007. №29 – С. 150-166.
2. Кравченко Т. К. Системы поддержки принятия решений. М.: ГНИИ ИТТ «Информика», 2011. С. 107-118.
3. Нилова Н.М. ABC И XYZ – анализ ассортимента предприятий хлебопекарной промышленности Потребительской кооперации / Барановская Т.П., Вострокнутов А.Е., Нилова Н.М. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ, 2015. №114 – С. 1383-1405.
4. Нилова Н.М. SWOT-анализ хлебопекарной промышленности Потребительской кооперации Краснодарского края / Барановская Т.П., Вострокнутов А.Е., Нилова Н.М. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ, 2015. №113(09)– С. 674-697
5. Петров Д.В. Проектный подход в системах поддержки принятия решений инновационного развития предприятий. – Самара: ГОУВПО СамГТУ, 2009 – С. 94– 98.
6. Тихонов Э.Е. Прогнозирование в условиях рынка. – Невинномысск, 2006. – С. 221.

УДК 336.025

# ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «МЕГАФОН»

ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА,  
РОДИОНОВА ЕКАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВНА,  
ПЕТРАШОВА ДАРЬЯ МИХАЙЛОВНА,

Студенты  
Сибирский институт управления - филиал  
ФГБОУ ВО «Российская Академия Народного Хозяйства  
и Государственной Службы при Президенте РФ»  
г. Новосибирск, Новосибирская область

**Аннотация:** в данной статье рассматривается оценка эффективности политики управления оборотным капиталом ПАО «Мегафон» и разработка рекомендаций по ее повышению.

**Ключевые слова:** управление оборотным капиталом, финансовая политика, текущие активы, краткосрочные обязательства.

THE FORMATION OF EFFECTIVE POLICY OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT OF THE COMPANY  
DEPENDING ON THE INDUSTRY SECTOR ON THE EXAMPLE OF JSC "MEGAFON"

Demidova Anastasia Andreevna,  
Rodionova Ekaterina Evgenevna,  
Petrashova Darya Mihailovna

**Annotation:** in this article, the assessment of the effectiveness of the working capital management policy of JSC "Megafon" and the development of recommendations for its improvement are considered.

**Key words:** working capital management, financial policy, current assets, short-term liabilities.

Правильно разработанная и реализуемая политика управления оборотным капиталом для современных компаний помогает эффективно использовать свои текущие активы и управлять своими краткосрочными обязательствами, что в свою очередь влияет на достижение стратегической цели компании.

С учетом состава и структуры оборотного капитала, оптимальных для конкретного предприятия,



разрабатывается политика управления им, которая представляет собой систему обоснованных мероприятий, направленных на изменение величины и структуры оборотных средств и является частью разрабатываемой финансовой политики предприятия.



**Рис. 1. Комплексная политика управления оборотным капиталом [1, с. 88]**

Несмотря на то, что доля оборотных активов не высока в связи с тем, что основная деятельность данной компании связана с предоставлением телекоммуникационных услуг очень важно для компании иметь необходимый запас ликвидных средств для обеспечения текущей платежеспособности, а также приемлемое соотношение источников финансирования.

МегаФон – один из крупнейших операторов сотовой связи России по объему выручки и количеству абонентов. МегаФон предоставляет услуги во всех сегментах рынка, включая голосовую связь, передачу данных, другие услуги мобильной и фиксированной связи, а также услуги цифрового телевидения и IP-телефонии. Дочерние компании МегаФона работают в Таджикистане, Абхазии и Южной Осетии. На конец 2015 года Компания обслуживала 76,8 млн. абонентов, в том числе 74,8 млн. – в России.

Для определения типа политики управления оборотным капиталом, который реализует рассматриваемая компания, проведем анализ оборотных активов.

**Таблица 1**

**Структура оборотных активов**

Показатель	2015 год	2016 год
Доля оборотных активов в Валюте Баланса	0,18	0,17
Доля элементов оборотных активов в общем объеме оборотных активах компании по годам составила:		
Доля запасов	0,10	0,12
Доля оборотных финансовых активов	0,08	0,06
Доля предоплаты по налогу на прибыль	0,03	0,03
Доля дебиторской задолженности	0,25	0,25
Доля финансовых активов	0,32	0,14
Доля денежных средств и денежных эквивалентов	0,21	0,41

На основе проведенного анализа было выявлено, что у ПАО «Мегафон» очень низкая доля оборотных активов в валюте баланса. Анализируя элементы текущих активов было выявлено:

- доля денежных средств увеличилась в два раза на 2016 год по сравнению с 2015г.;
- на протяжении рассматриваемого периода на дебиторскую задолженность стабильно приходится ¼ всех оборотных активов.

Для дальнейшего анализа были рассчитаны показатели оборачиваемости (табл. 2).

Таблица 2

## Показатели оборачиваемости оборотных активов ПАО «Мегафон»

Показатель	За 2016 г	Показатель	За 2016 г
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	3,90	Период оборачиваемости оборотных активов, дн.	94
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,64	Период оборачиваемости запасов, дн.	138
Коэффициент оборачиваемости финансовых активов	13,52	Период оборачиваемости финансовых активов, дн.	27
Коэффициент оборачиваемости ДЗ	3,90	Период оборачиваемости ДЗ, дн.	93
Коэффициент оборачиваемости ФВ	4,18	Период оборачиваемости ФВ, дн.	87
Коэффициент оборачиваемости ДС	3,20	Период оборачиваемости ДС, дн.	114

Проанализировав оборачиваемость оборотных активов, был сделан вывод об интенсивном использовании текущих активов за 2016 год, т.к. период оборачиваемости относительно невелик.

Таблица 3

## Показатели ликвидности

Наименование показателя	Оптимальное значение	2015 год	2016 год
Коэффициент текущей ликвидности	> 2	0,72	0,68
Коэффициент срочной ликвидности	0,7 – 0,8	0,34	0,28
Коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 0,20	0,38	0,40
Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	0,31	0,27
Чистый оборотный капитал, млн. руб.	-	-33016	-29465

Коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности ниже нормативных значений, что указывает на недостаток ликвидных активов. При этом коэффициент абсолютной ликвидности находится на приемлемом уровне.

Величина чистого оборотного капитала имеет отрицательное значение. Следовательно, текущие активы компании не покрывают свои краткосрочные обязательства.

А рентабельность оборотных активов, рассчитанная по операционной прибыли, составила за 2016 год 70%.

Используя традиционную методологию определения типа политики управления оборотным капиталом, можно сделать вывод, что компания использует консервативный тип.

Далее проведем анализ источников финансирования.

Таблица 4

## Структура краткосрочных обязательств ПАО «Мегафон»

Показатель	2015 год	2016 год
Доля краткосрочных обязательств в структуре пассивов	0,25	0,23
Доля элементов краткосрочных обязательств в общем объеме краткосрочных обязательств:		
Доля кредиторской задолженности	0,39	0,40
Доля кредитов и займов	0,40	0,36
Доля прочих краткосрочных финансовых обязательств	0,02	0,03
Доля краткосрочных нефинансовых обязательств	0,18	0,17

Доля краткосрочных обязательств в структуре капитала за рассматриваемый период снижается и составляет 0,23. Что свидетельствует об относительно небольшом объеме оборотных краткосрочных обязательств в общем объеме источников финансирования.

Таблица 5

**Оборачиваемость кредиторской задолженности**

Показатель	За 2016 год
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,13
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дн.	172

Такой показатель как финансовый цикл за 2016 год составил -58,63 млн. руб. Это говорит о продолжительности обращения кредиторской задолженности больше, чем продолжительность операционного цикла.

Следовательно, политика финансирования оборотного капитала также консервативного типа. Можно сделать вывод о сбалансированной политике управления оборотным капиталом.

Данный тип управления оборотными активами и текущими пассивами может привести к возникновению проблем с платежеспособностью. Для снижения возможных рисков потери платежеспособности нами были разработаны следующие рекомендации.

Одним из вариантов решения поставленной задачи может быть оптимизация источников финансирования путем реструктуризации долга.

Так как управление обязательствами вызывает затруднение, можно воспользоваться следующими рекомендациями:

- расширение возможностей для предоставления отсрочек платежа, для постоянных клиентов;
- оптимизировать операционные расходы, что может привести к увеличению доли прибыли в выручке, и как следствие приведет к увеличению остатков денежных средств на счетах компании, при прочих равных условиях.

В данной статье на примере ПАО «Мегафон» нами был определен тип управления оборотными активами и текущими пассивами и разработаны комплексные рекомендации по управлению оборотным капиталом телекоммуникационной отрасли.

**Список литературы**

1. Толкачева, Н.А. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебное пособие / Н.А. Толкачева. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 231 с.
2. Толкачева Н.А. Необходимость и предпосылки изменения технологий финансового управления компанией//Материалы V международной научно практической конференции Фундаментальные и прикладные науки сегодня 30-31.03.2015 г. North Charleston, SC, USA, С. 169-171.
3. Толкачева, Н.А. Информационные ресурсы для разработки и оценки финансовой политики компании / Н.А. Толкачева // Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных трудов - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - С. 146-152
4. Пахновская Н.,М. Краткосрочная финансовая политика хозяйствующих субъектов: учебное пособие / Н.М. Пахновская; Оренбургский гос. Ун-т. - Оренбург: ОГУ, 2013. – 331 с.

УДК 330

# МАРКЕТИНГ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ПОНОМАРЕВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА

к.э.н., доцент

ГОЛОВАНЬ МАРИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА

Студент

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

**Аннотация.** В данной статье рассматривается проблема маркетинга в России, его текущего состояния, ключевых тенденций в развитии. Обращается внимание на наиболее современные и актуальные направления маркетинга, инновации в данной сфере. Проведен анализ основных маркетинговых стратегий, используемых в России. Рассмотрены перспективы развития маркетинга, как в России, так и за рубежом.

**Ключевые слова:** маркетинг, маркетинговые исследования, маркетинговая стратегия, информационные технологии, экспертные системы.

## MARKETING IN RUSSIA: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Ponomareva Elena Anatolievna,  
Golovan Mariya Vyacheslavovna

**Abstract.** This article deals with the problem of marketing in Russia, its current status, key trends in development. Attention is drawn to the most recent and current trends in marketing, innovation in this field. The analysis of the main marketing strategies used in Russia. The prospects of marketing development in Russia, still abroad.

**Key words:** marketing, marketing research, marketing strategy, information technology, expert systems.

Прежде чем перейти непосредственно к анализу проблемы современного состояния и тенденций развития маркетинга в России необходимо рассмотреть заявленную проблематику в более широком ключе.

Маркетинг является одним из наиболее значимых аспектов экономического развития, в силу того, что обеспечивает поддержание и максимизацию конкурентоспособности хозяйствующих субъектов на современном этапе развития экономики и общества. Данный тезис объясняется сущностью и содержанием современной экономической системы, прежде всего тем, что в современной экономике формула «спрос рождает предложение» не всегда действительна и ее стоит видоизменить таким образом «спрос рождает предложение, а если спрос недостаточен, его надо создать».

Как отмечает в ряде своих работ П. Бервайз, деятельность современных компаний ориентируется, прежде всего, не на анализ рынков, потребностей и предпочтений потребителя, а непосредственно на формирование рынков и потребительского поведения как такового [1, с.268]. Подобная направленность деятельности отражается и на состоянии маркетинга, который на данном этапе трансформируется из дисциплины, занимающейся изучением и анализом рынков, в дисциплину, помогающую влиять на рынки, как прямо, так и косвенно.

Можно привести конкретную иллюстрацию вышесказанного, на примере деятельности компании Apple, которая, заняв в начале 2000х годов свою рыночную нишу, столкнулась с тем, что в данном рыночном сегменте крайне жесткая конкуренция, поэтому классические маркетинговые исследования не давали необходимого результата, в силу того, что не гарантировали минимизацию рисков [4, с.76]. Руководство компании решило создать собственную нишу, за счет внедрения массы инноваций в свой продукт, масштабной PR-компания (например, активной работой с производителями сериалов самого разного толка), использования новых методов брендинга (когда создание бренда ложится не только на производителя, но и на самого потребителя) и т.п. В результате компания имеет одну из самых больших капитализаций в мире, постоянно расширяет объем своих потребителей, и активно управляет потребителем поведением, отслеживая действия конкурентов и нивелируя их привлекательность своими ответными действиями (примером может служить активная конкурентная борьба с компанией Samsung в 2007-2012 годах).

Приведенный пример позволяет сделать вывод о диалектичности современного маркетинга, как феномена, с одной стороны, несомненно, проявляются новые тенденции в его развитии, направленные на создание рынков и управление потребителем поведением, с другой стороны сохраняется и его классическое, направленное на анализ и моделирование содержание. Это связано с тем, что управление потребителем поведением, создание и видоизменение рыночных ниш доступно не для всякого продукта и компании, а так же требует определенных ресурсов (в случае компании Apple изначально пришлось завоевать определенную рыночную нишу, прежде чем направить ресурсы на иное). Поэтому маркетинг на современном этапе представляет собой комплексное явление, обладающее масштабным функционалом, в котором наличествует целый ряд разнонаправленных тенденций к развитию.

Еще одним важным фактором, влияющим на развитие маркетинга, является процесс становления современного общества как глобального, информационного и постиндустриального. В таком обществе роль информации и информационных потоков является критически значимой, что усиливает значимость маркетинга и предоставляет для данной деятельности целый спектр новых возможностей. В данном случае речь идет об использовании современных информационных технологий в маркетинге, которые приходят на смену классическому, для маркетинговых исследований, математическому (в большей степени имитационному) моделированию [3, с.111]. Такие методы, как регрессионный анализ, дисперсионный анализ и метод Монте-Карло все чаще не отражают реального положения дел, что диктует необходимость в качественном изменении методологии анализа данных в маркетинговых исследованиях.

Примером могут служить различные экспертные системы, использующие эвристический, регрессионный и иные виды анализа в совокупности в возможностях машинного обучения. Подобные системы позволяют исследовать не созданную маркетологами имитацию потребительское поведения и рыночных механизмов, а реальное состояние дел, с учетом иррациональных аспектов человеческого поведения [3, с.126]. Наглядным примером эффективного использования таких систем являются торговые площадки Amazon и AliExpress, которые начали свое становление с полномасштабного анализа глобального рынка, используя современные методы интерпретации данных, избрали своей маркетинговой стратегией перманентный анализ потребительского поведения, с целью его коррекции и изменения, исходя из своих целей.

В качестве вывода, отметим, что в мировом масштабе маркетинг серьезно видоизменяется, на фоне того, что его роль и значимость для экономической деятельности постоянно возрастает. Если рассматривать состояние и перспективы развития маркетинга в России, то важно отметить то, что наша страна в целом находится в тренде, однако существуют и свои значимые специфические черты, в первую очередь это касается используемых российскими хозяйствующими субъектами маркетинговых стратегий. В силу кризисных явлений в экономике и неблагоприятной экономической и политической конъюнктуры, деятельность российских компаний стала в большей степени ориентироваться на внутренний рынок, поскольку перспективы деятельности на внешних рынках, в силу внешнего давления не ясны. Это создает уникальную ситуацию, когда предпочитаемые компаниями маркетинговые стратегии поляризуются, так, более чем в 50% случаев (данный показатель неуклонно растет с 2014 года) компа-

нии используют либо сверх осторожную, либо сверх агрессивную стратегию, на фоне куда более чем сдержанной стратегии за рубежом, где данный показатель составляет всего 23% [5, с.4].

По мнению Ю.Д. Якуповой, поляризация маркетинговых стратегий является не только отражением влияния внешней неблагоприятной среды на экономику РФ, но и специфической чертой наших компаний, обусловленной отсутствием развитой культуры конкуренции [5, с.5].

Вышеописанная тенденция выражается, прежде всего, в том, что в российской экономической среде господствуют два подхода – максимизация усилий к сохранению позиций на рынке, и максимизация усилий к захвату рыночных ниш, при этом такое направление на влияние на поведение потребителей, сливается с анализом их потребностей, минуя описанный ранее в статье алгоритм. Примером может служить российская сфера услуг, прежде всего услуг юридическим лицам, где одновременно усиливается поиск клиентуры (прежде всего это холодные звонки, роль которых в проектах продаж постоянно возрастает) и внедрение различных систем воздействия на потребителя, например программ лояльности, либо уникальных предложений [2, с.65].

Благодаря наличию вышеописанных тенденций, можно сделать ряд выводов о перспективах развития российского маркетинга.

В первую очередь важно отметить, комплексность и не структурированность методологии маркетинговой деятельности, в отличии от мирового тренда, что указывает на необходимость серьезных научных исследований в данной области.

Во вторых, стоит отметить то, что динамика изменений российского маркетинга выше, чем за рубежом, что продиктовано сложной экономической ситуацией, это позволяет предположить появление новых, уникальных направлений и аспектов маркетинговой деятельности в России.

В третьих, в силу того, что российский маркетинг находится в уникальных условиях, при этом не выходя из общемирового тренда, можно предположить, что российские компании будут ориентированы не на создании новых концепций, а на оптимизации существующей методологии, прежде всего в сфере управления рынками и управления потребительским поведением.

### Список литературы

1. Бервайз П., Михан Ш. Просто лучше. Завоевывать и удерживать потребителей, предоставляя самое существенное. / Пер. с англ. - СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2015. - 560с.
2. Наумова Л.М. Прикладной маркетинг в деятельности фирмы. М.: Элит, 2014. - 204с.
3. Федосеев В. В., Эриашвили Н. Д. Экономико-математические методы и модели в маркетинге: Учеб. пособие для вузов/Под ред. В. В. Федосеева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 159 с.
4. Энис Б.М. Классика маркетинга / Б.М. Энис, К.Т. Кокс - М.; СПб: Питер, 2011. - 212 с.
5. Якупова Ю.Д. Маркетинг услуг в России и зарубежом. // Маркетинг, 2016, № 5. - 7с.



УДК 330

# АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЛОПАСТЕЙСКАЯ ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА

к. э. н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ПИСНОВА АРИНА ЯРОСЛАВОВНА,

Студентка гр. БАбд-31

ФГОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет»

**Аннотация:** удовлетворение кредитных потребностей компаний малого и среднего бизнеса считается многообещаемым направлением банковской деятельности. При этом, для банка одним из ведущих методик понижения риска неплатежа считается кропотливый отбор вероятных заемщиков. Банк в рамках кредитной политики разрабатывает способы оценки качества потенциальных заемщиков. Для этого применяются всевозможные методики анализа финансового положения клиентов и статистические модели.

**Ключевые слова:** заемщики, кредиты, банки, анализ, кредитоспособность.

## ANALYSIS OF THE LIABILITY OF THE ENTERPRISE

Pisnova Arina

**Abstract:** satisfaction of credit needs of small and medium-sized businesses is considered a promising direction of banking. At the same time, for the bank one of the leading methods of lowering the risk of non-payment is a painstaking selection of probable borrowers. The Bank, in the framework of its credit policy, develops methods for assessing the quality of potential borrowers. For this, various methods are used to analyze the financial situation of clients and statistical models.

**Keywords:** borrowers, loans, banks, analysis, creditworthiness.

Сегодня банковский кредит в развитых странах имеет очень весомое значение в развитии реального раздела экономики, ибо привлечение предприятиями кредитов на становление производства (при разумном применении привлечённых средств) приводит к наращиванию рентабельности собственных средств.

Актуальность указанной темы обуславливается тем, что на определённых шагах производственного процесса почти все компании претерпевают недостаток средств для воплощения каких-нибудь хозяйственных операций, другими словами возникает потребность в привлечении средств извне. Для того что бы предоставить кредит фирмам имеющим необходимость в краткосрочном кредитовании банки разрабатывают методология анализа, на основе которых они принимают решение о выдаче кредита предприятиям.

Любое предприятие совершает хозяйственные операции по купле-продаже. При всем при этом исходя из принятой экономической деятельности предприятие сможет воплощать в жизнь реализацию продукции в рассрочку (собственно нужной в целях стимулирования сбыта).

Финансовое положение фирм характеризуется совокупностью признаков, отображающих процесс формирования и использования его вывлютных ресурсов. В рыночной экономике экономическое поло-

жение компании отражает завершающие эффекты его работы, которые заинтересовывают не только сотрудников фирмы, но и его партнеров, муниципальные, финансовые, налоговые и иные органы.

Кредитоспособность – это финансово-хозяйственное состояние компании, при котором присутствует уверенность в действенном применении заемных средств, возможности и готовности заемщика возвращать кредит согласно с установленными критериями договора.

Кредитоспособность заемщика находится в зависимости от большого количества оснований, каждый из которых обязан быть оценен. Ценной и довольно сложной задачей является определение конфигурации всех оснований, мероприятий и событий, оказывающих большое воздействие на кредитоспособность в перспективе. Потому задача анализа кредитоспособности заемщика производится в комплексном исследовании его работы для аргументированной оценки полномочия возвращать предоставленные ему ресурсы и предполагает решение дальнейших задач.

Методология оценки кредитоспособности на любом предприятии быть может разной. Состав и содержание признаков оценки вытекают из самого понятия кредитоспособности.

Традиционным подходом к оценке кредитоспособности считается тест экономического положения заемщика по бухгалтерскому балансу. Значительную аналитическую информацию может выдать кроме того отчет о движении денежных средств. В нем источники и применение денежных средств приводятся в разбивке по трем видам работы компании: текущей, инвестиционной, экономической. Это позволяет определить, какой вид работы генерирует валютные средства, а какой - потребляет, что существенно с позиций контролирования и оценки производительности деятельности компании и его кредитоспособности.

Главной базой данных и источником денежной информации для проведения анализа платежеспособности кредитоспособности фирмы служит бухгалтерская отчетность.

Объектом исследования является Открытое акционерное общество «Хлебозавод №2», а предметом исследования - кредитоспособность заемщика.

Наиболее важными для анализа платежеспособности и кредитоспособности являются бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и отчет о движении денежных средств. Анализ баланса ОАО «Хлебозавод №2» (представлен в табл.1).

Таблица 1

## Анализ баланса

	2015г.		2016г.		Изменение	
	тыс. руб.	Уд.вес %	тыс. руб.	Уд.вес %	тыс. руб.	%
<b>АКТИВ</b>						
Внеоборотные активы	43776	23,9	50857	25,3	7081	116,2
Оборотные активы	139725	76,1	150266	74,7	10541	107,5
Всего активов	183501	100	201123	100	17622	109,6
<b>ПАССИВ</b>						
Собственные средства	71559	39,0	112086	55,7	40527	156,6
Нераспределенная прибыль	61652	33,6	102179	50,8	40527	165,7
Привлеченные средства	111942	61,0	89037	44,3	-22905	79,5
Долгосрочные обязательства	13017	7,1	8188	4,1	-4829	62,9
в т.ч. займы и кредиты	3000	1,6	1286	0,6	-1714	42,9
Краткосрочные обязательства	98925	53,9	80849	40,2	-18076	81,7
в т.ч. займы и кредиты	16500	9,0	0	0	-16500	0,0
Кредиторская зад.	76387	41,6	73387	36,5	-3000	96,1
Всего пассивов	183501	100	201123	100	17622	109,6

Структура баланса остается стабильной и оптимальной для производственного предприятия.

Рост валюты баланса на 17622 руб. или на 9,6% оценен положительно. В активной части баланса это произошло по статье, краткосрочные финансовые вложения (срочные депозиты в банке),



дебиторская задолженность (покупатели и заказчики). В пассивной части баланса за счет роста нераспределенной прибыли отчетного периода. В 2016г. стоимость имущества составила 201123 тыс. руб., из них 50857 тыс. руб. или 25,3% приходится на внеоборотные активы и 150266 тыс. руб. или 74,7% составляют оборотные активы.

По данным анализа обозначили устойчивую зависимость фирмы от заемного капитала, экономическую стабильность, высокую обеспеченность личными используемыми средствами и степень покрытия долгов личным капиталом. Оценка кредитоспособности компании показала, что обозреваемое предприятие относится ко второму типу экономической стабильности, что означает, что предприятие использует для покрытия запасов кроме собственных используемых средств помимо прочего и долгосрочные привлеченные средства. А из этого возможно сделать вывод, что кредитование данной фирмы не связано с повышенным риском для банка.

Анализ платежеспособности продемонстрировал, что предприятие считается платежеспособным. Следовательно, подводя итог можно дать следующие рекомендации:

- для закрепления финансового положения фирмы нужно будет проэктировать и придерживаться политики сокращения и действенного управления дебиторской и кредиторской задолженностью, удержания рентабельности его главной деятельности на высшем уровне;
- для поддержания уровня кредитоспособности ОАО "Хлебозавод №2", нужно придерживаться разработки комплексной стратегии управления финансами;
- систематический контроль за состоянием запасов с введением современных методов управления запасами;
- инвестировать часть неиспользуемых капитала в кратковременные экономические инвестиции (в виде депозитов) и обрести дополнительную прибыль;
- для стабилизации платежеспособности компании, вполне вероятно, рекомендовать составление ежемесячного платежного календаря, вследствие чего произойдет синхронизация входящих и исходящих валютных потоков;
- улучшение экономической работы, а именно, осторожная политика по выбору источников финансирования.

## Список литературы

1. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования (3-е изд). Управленческая методическая разработка. - М.: "БДЦ-пресс", 2013. - 254 с.
2. Валеев С.Г., Лопастейская Л.Г. Методы моделирования и оптимизации производственной деятельности
3. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий): учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2017, 608 с.
4. Грачев В. Оценка платежеспособности предприятия за период // Финансовый менеджмент. - 2014. - № 6. - 144 с.
5. Казьмин А. Банковская система и Сбербанк России: новые вызовы и импульсы роста / Деньги и кредит. - 2016. - № 10. - 120 с.
6. Лиференко Г.Н. "Финансовый анализ предприятия": уч.пос. - М.: изд-во "Экзамен", 2017г., 160с.

УДК 657

# ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

ПОЛЯКОВА ЕВГЕНИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА,

к.э.н., доцент кафедры ЭУиОП

ИЛЬИЧЕВА ЕЛЕНА ВЯЧЕСЛАВОВНА,

д.э.н., профессор  
заведующий кафедрой ЭУиОП,  
СТИ НИТУ МИСиС

**Аннотация:** В данной статье проанализированы подходы и проведены параллели при сравнении способов организации бухгалтерского учета готовой продукции в составе запасов, формирующих значительный объем оборотных средств производственного предприятия, в соответствии с нормативными требованиями отечественных и международных стандартов учета и отчетности.

**Ключевые слова:** готовая продукция, товарная продукция, запасы, оборотные средства, оценка материально-производственных запасов.

## ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF FINISHED PRODUCTS IN ACCORDANCE WITH RUSSIAN AND INTERNATIONAL STANDARDS

Polyakova Evgeniya Vyacheslavovna,  
Ilicheva Elena Vyacheslavovna

**Abstract:** This article analyzes the approaches and Parallels the comparison methods of accounting of finished goods in inventory that generates a significant amount of working capital of industrial enterprises in accordance with the regulatory requirements of national and international standards of accounting and reporting.

**Key words:** finished products, commodity products, inventories, current assets, assessment of inventories.

Товар, продукция, деньги произошли во времена глубокой древности и обслуживали разные общественные системы. Но по мере того, как развивались производство и обмен, товар постепенно становился экономической составляющей. В различные исторические периоды ученые стремились определить сущность товарно-денежных отношений и понять, как ими управлять.

На уровне предприятия, т.е. микроэкономическом, существует понятие «товарная продукция». Она определяется как продукция, которая предназначена для реализации и сбыта другому предприятию.

Товарная продукция хозяйствующего субъекта выражается в денежной сумме и представляет объем продукции, подготовленной в текущем году к отпуску за пределы фирмы, предприятия, отрасли.

Готовая продукция выступает в роли фактора возникновения коммерческих отношений между производителями и потребителями.

Современные экономисты определяют готовую продукцию как конечный продукт, прошедший все стадии производственного процесса, законченный обработкой, соответствующий требованиям технических условий и различных стандартов, принятый отделом контроля и сданный на склад. В бухгалтерском учете под готовой продукцией подразумеваются изделия, которые соответствуют определенным стандартам, приняты на склад или переданы заказчику.

Таким образом, экономическая теория и теория бухгалтерского учета схожи в толковании понятия «готовая продукция»[1].

Технологический процесс выпуска готовой продукции разделяется на несколько этапов. На первой стадии происходит формирование ресурсной базы, связанное с качеством и количеством продукции, при этом учитываются ожидания и предпочтения покупателей. Вторая стадия - непосредственно производство продукции, при этом происходит формирование затрат. На третьей стадии финансово-производственной деятельности происходит выпуск продукции из основного производства, а также ее оприходование на складе.

Кругооборот хозяйственных средств завершает процесс реализации, что позволяет уплатить налоги и взносы, погасить задолженности, выполнить обязательства перед рабочими, поставщиками и т.д. Следует отметить, что главным критерием эффективности деятельности выступает объем продаж, который в большей степени определяет величину прибыли.

Заметим, что готовая продукция входит в состав запасов предприятия, которые в свою очередь формируют собственные оборотные средства хозяйствующего субъекта. Таким образом, эффективное управление собственными оборотными средствами с позиции авторов М. А. Тулиновой и Е.В. Поляковой позволяет оказывать влияние на формирование положительного финансового результата деятельности всего предприятия в целом [ 2].

Учитывая все вышесказанное заметим, что особую роль в системе бухгалтерского учета и управлении оборотными активами предприятия занимает учет операций по движению готовой продукции.

Учет продукции является важной и неотъемлемой частью деятельности каждого предприятия. От корректности получаемых данных зависит оценка функционирования всего предприятия не только в базовом и отчетном, но и в плановом периоде. Процесс учета готовой продукции оказывает влияние на деятельность хозяйствующего субъекта в будущем - планирование производства и продаж, следовательно, является весьма актуальной темой, требующей более детального изучения.

Особую роль в правильном построении учета готовой продукции играет нормативное регулирование. Грамотно и методически верно организованный бухгалтерский учет запасов во многом определяет успешную деятельность предприятия.

Основополагающими документами, определяющими правила учета готовой продукции в России, являются Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ и ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Современная экономика направлена на взаимодействие с иностранными партнерами, поэтому необходимо рассматривать учет готовой продукции в разрезе МСФО (IAS) 2 «Запасы». Заметим, что подходы к учету МПЗ согласно отечественных и международных стандартов схожи, но существуют и различия. Также следует отметить, что в финансовой отчетности, соответствующей требованиям МСФО, отражается стоимость всех готовых и незавершенных товаров. Международные стандарты показывают необходимость подробных комментариев касательно восстановления списанных запасов, а в российских стандартах показывается важность раскрытия информации об изменении способов оценки МПЗ и их последствиях[3].

Главное отличие отчетности по нормам МСФО от национальной финансовой отчетности заключается в отражении стоимости всех незавершенных и готовых товаров. Иными словами, независимо от права собственности активы признаются запасами и учитываются на балансе предприятия. В законодательстве РФ право собственности является главным условием для учета в балансе организации.

Российский бухгалтерский учет, в частности подход к исчислению фактической себестоимости,

содержит ряд общих норм с МСФО, но и существует ряд отличий.

В соответствии с пунктом 6 ПБУ 5/01 предоставляется возможность повышать себестоимость запасов, которые не приняты к бухгалтерскому учету, на сумму процентов по заемным средствам. МСФО 2 принимает данный критерий, но на условиях, предусмотренных МСФО 23 «Затраты и займы».

Данное отличие способствует повышению балансовой стоимости. Периодическая оценка МСФО, международная непрерывная система соответствуют возвышенной оценке, скользящей системе на основании российских стандартов. Совпадение критериев дает возможность сделать вывод, что методы списания запасов в российских и международных стандартах совпадают[4].

Таким образом, отдельные аспекты учета МПЗ в международной и российской практике совпадают, что позволяет облегчить работу бухгалтера и применять международные стандарты в отечественной практике. В целом, требования МСФО 2 больше направлены на предоставление достоверной финансовой отчетности, в то время как в ПБУ 5/01 отдельные моменты остаются без надлежащего внимания.

### Список литературы

1. Курбангалеева А.З., Сайфутдинова Л.Р., Экономическая сущность понятия «Готовая продукция» для представления ее в управленческом процессе// Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право. Материалы Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Ответственный редактор Н.Н. Понарина, с. 47-49-2015
2. Тулинова М.А., Полякова Е.В. Анализ собственных оборотных средств предприятия ОАО «СОЭМИ» // В сборнике: Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2016. С. 108-110.
3. Ефимова К.Г., Яценко О.В. Сравнительный анализ ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и МСФО 2 «Запасы»//Наука и технологии в современном обществе-№1 (2) -2015 г.
4. Одинцова Т.М., Прокопенко А.С.Проблемы учета и оценки материально-производственных запасов // International Scientific Review-№21(31)-2016

© Е.В. Полякова, Е.В. Ильичева, 2017

УДК 331

# АНАЛИЗ ОПЛАТЫ ТРУДА: РФ И СТРАНЫ ЕС

КАЛИНИНА НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВНА

к.э.н, доцент

БАКЛИНА ЕВГЕНИЯ ОЛЕГОВНА

ЯНЧЕНКО АННА ЕВГЕНЬЕВНА

Студентки

ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»

**Аннотация:** в статье рассматривается оплата труда в странах Европейского Союза и России, их сопоставление и анализ, как с точки зрения теоретического подхода, так и с точки зрения практической выплаты заработной платы с учетом специфики рассматриваемых стран.

**Ключевые слова:** оплата труда, теория и практика в оплате труда, тенденции и подходы заработной платы, производительность труда.

## ANALYSIS OF REMUNERATION: RUSSIA AND THE EU

Kalinina Natalia Mikhailovna,

Baklina Evgenia Olegovna,

Yanchenko Anna E.

**Abstract:** the article deals with the wages in the countries of the European Union and Russia, their comparison and analysis, both from the point of view of theoretical approach and from the point of view of practical payment of wages taking into account the specificity of the countries.

**Key words:** remuneration of labour, theory and practice in remuneration, trends and approaches in wages, productivity.

Современное экономически активное население в большей своей массе продолжает являться, как и в прошлое столетие, наемными работниками либо государства, либо частных собственников производства. Именно поэтому оплата трудовой деятельности является главенствующим источником дохода. Для того, чтобы качественно проанализировать современную ситуацию с оплатой труда в России и странах Европейского Союза, необходимым является рассмотрение различных аспектов заработной платы, в том числе специфику России и стран ЕС.

Проблематика, которая базируется в сущности оплаты труда, была и остается наиболее острой в исследовании экономических явлений. С точки зрения экономики оплата труда (или ее принято называть заработной платой) есть не что иное как стоимость фактора производства. С систематической точки зрения заработная плата является способом исчисления вознаграждения за трудовую деятельность.

Основываясь на мировом опыте в развитии системы оплаты труда, который сосредотачивается, как в теоретических научных исследованиях, так и в практическом применении на предприятиях и в учреждениях, можно проанализировать оплату труда в разных странах. С научной точки зрения рассматриваются исследования экспертов американского бюро трудовой статистики Нарлока Д., Саперсона Н., Бакли Е., а также исследования научных работников Егоровой Е., Костеньковой Т., которые выявили некоторые тенденции в развитии современных систем оплаты труда:

- формирование устойчивой связи «работник – предприятие»;
- гибкость;

- формальность;
- надежность;
- гуманизм [1, с. 27].

Это объясняется тем, что в силу роста роли сотрудника на фирме и выхода его личных качеств на первый план организации делают акцент на то, чтобы удержать сотрудника на рабочем месте посредством повышения заработной платы и добавления различного рода мотивационных решений (премии). Это дает определенный плюс – снижается текучесть кадрового состава. Гибкость оплаты труда предполагает мобильность работника, а, следовательно, и оценивание его трудовой деятельности («плавающий» потолок заработной платы). Формальность оплаты труда также переживает всплеск, так как все больше в фирмах присутствует документальная формализация, что влечет за собой честность и ответственность участников трудовой деятельности. На основании честности в трудовых отношениях проявляется надежность в постоянстве дохода работника. Гуманизм проявляется в оплате трудовых отношений тем, что во многих фирмах зачастую гибкая оплата труда приводит к индивидуализации заработной платы по достижениям работника.

Данные тенденции характерны для совершенствования системы оплаты труда на мировом уровне. Но когда происходит более тщательный анализ, то получается, что акцент начинает варьироваться в зависимости от страны.

На сегодняшний день существует 3 основных подхода к установлению с оплаты труда: национальный, отраслевой, локальный (рис. 1) [1, с. 27].



Рис. 1. Выбор подхода в оплате труда

С практической точки зрения, изменение уровня централизации процесса оплаты труда предопределяет то, как устанавливается заработная плата. Страны, в которых ослаблена централизация данной области, используют договорные начала. Страны, обладающие жесткой централизацией в установке оплаты труда, определены в законодательстве государства.

Для оценки уровня оплаты труда в России и стран Европейского Союза за 2013-2017 годы были проанализированы доходы населения указанных стран в перерасчете на евро (рис.2). На рисунке 3 представлен курс евро на 1 ноября 2013-2017 года.

После установления «среднеболыничной температуры» можно заметить, что с ростом курса евро средняя заработная плата в России остается практически на одном уровне, в то время, как в некоторых странах ЕС оплата труда значительно увеличивается. При этом следует учитывать:

- что Россия территориально больше, чем все вместе страны Европейского Союза;
- что большинство населения России проживает в городах;
- что городов-миллионников в России больше, чем в любой стране Европейского Союза.

Оплату труда работников принято определять производительностью труда, в то время как производительность труда находится в зависимости от секторов структуры экономики, так как различные



отрасли характеризуются различной производительностью. Именно этот фактор определяет разницу между заработной платой в странах ЕС и России.

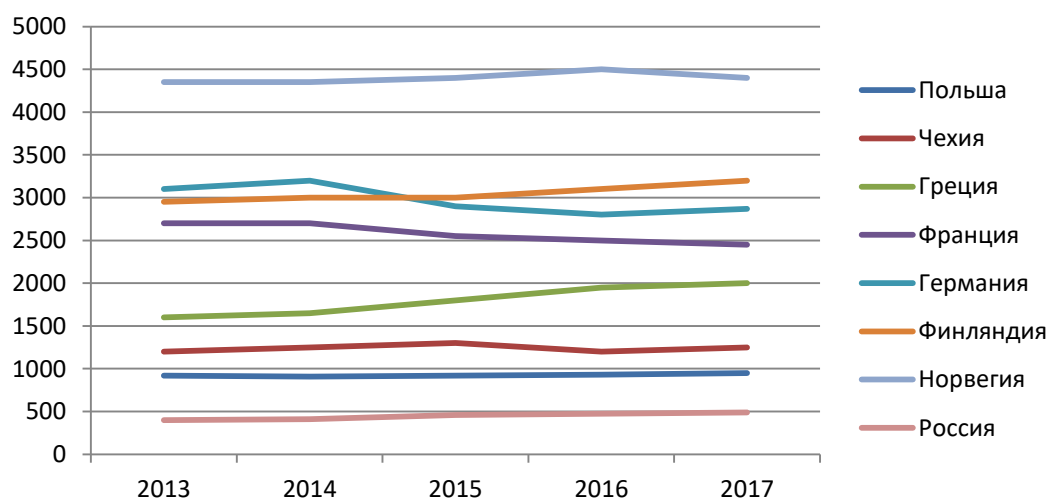


Рис. 2. Среднемесячная заработная плата в странах ЕС и России [3]

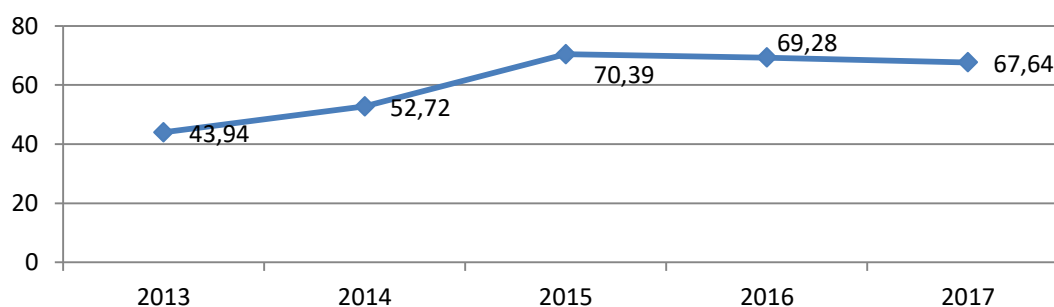


Рис. 3. Курс евро по состоянию на 1 ноября 2013-2017 года [4]

Таким образом, получается, что оплата труда на современном этапе в России и странах ЕС формируется не столько на основании целей предприятий, сколько на учете доходности региона и его производственной мощностью. На сегодняшний день в России после многолетнего упадка возрождается производственная мощность, что является положительной экономической чертой, и вполне возможно это возрождение приведет к увеличению заработной платы работников промышленных предприятий и уровень оплаты труда вырастет по сравнению со странами Европейского Союза.

### Список литературы

1. Макашева Н.П., Шильников А.С. Анализ мирового опыта развития систем оплаты труда. Проблемы учета и финансов. 2014. № 3. С. 26 – 29.
2. Статистические данные по средней заработной плате в России [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 26.11.2017)
3. Средняя заработная плата в странах Европейского Союза [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://visasam.ru/emigration/europe-emigration/uoven-zhizni-v-ES.html> (дата обращения: 26.11.2017)
4. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 26.11.2017)



УДК 330

# УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ

ЖИГУЛИНА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА

Студент-магистрант  
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева,  
г. Кемерово

ЛУБКОВА ЭЛЬМИРА МИННУЛЛОВНА

Заведующая кафедрой, к.э.н., доцент.  
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева,  
г. Кемерово

**Аннотация:** рассмотрены и проанализированы состав собственного капитала организации и показатели финансовой устойчивости. Проведена оценка финансовой устойчивости, актуализированы существующие проблемы и пути их решения.

**Ключевые слова:** Капитал, прибыль, убытки, финансы, предприятие, продукция.

## MANAGEMENT OF THE EQUITY

Zhigulina Anastasia Andreevna,  
Lubkova Elmira Minnullovna

**Summary:** the structure of an equity of the organization and indicators of financial stability are considered and analysed. Assessment of financial stability is carried out, the existing problems and ways of their decision are staticized.

**Keywords:** Equity, profit, losses, finance, entity, products.

Капитал предприятия это те средства, которыми оно располагает, чтобы осуществлять свою деятельность с целью получения прибыли. Собственный капитал предприятия состоит из уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала, целевого финансирования и нераспределенной прибыли.

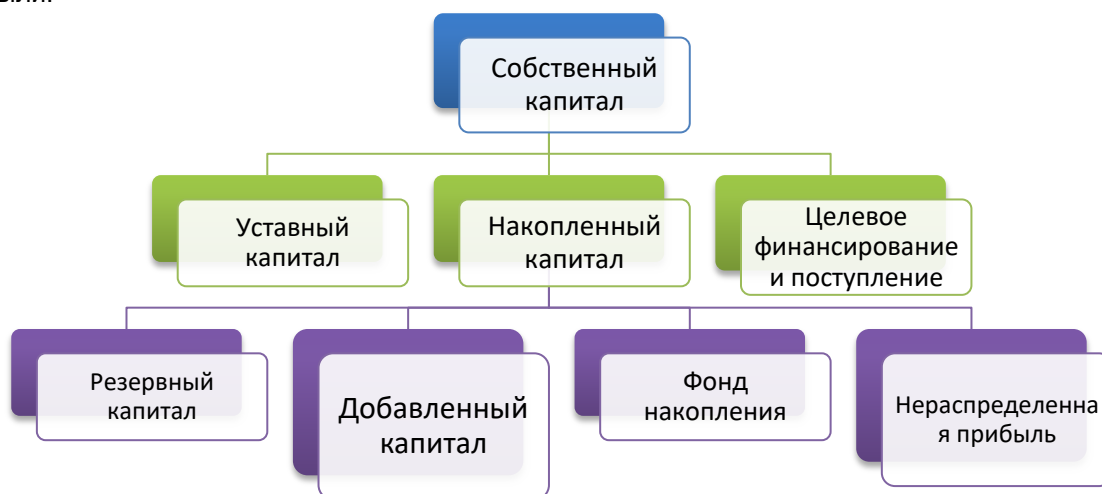


Рис. 1. Состав собственного капитала ООО «Торгово-промышленный союз»

Таблица 1

Наименование показателей	2014г	2015г	2016г	Абс. ткл., тыс.руб.		Относ. Отклонение, %	
				2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
Уставный капитал	15	15	15	-	-	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль	276570	517674	796076	241104	278402	187,17	153,77
Всего	276585	517689	796091	241104	278402	187,17	153,77

Таблица 2

Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Торгово-промышленный союз» за 2014-2016 гг.

№	Наименование показателя	Формула	Норматив	2014	2015	2016	Абс. отклонение	
							2015/2014	2016/2015
1.	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$\frac{СК}{АБ}$	Больше 0.5	0.21	0.27	0.12	0.06	-0.15
2.	Коэффициент маневренности собственного капитала	$\frac{СК - ВА}{СК}$	Более или равно 0	0.87	0.68	0.55	-0.15	-0.13
3.	Коэффициент финансовой устойчивости	$\frac{СК + ДО}{ПБ}$	До 1	0.21	0.27	0.11	0.06	-0.16
4.	Коэффициент финансовой зависимости	$\frac{ВБ}{СК}$	Менее 0.5	4.71	3.66	8.55	-1.05	4.85
5.	Коэффициент финансирования	$\frac{СК}{ЗК}$	Менее или равно 1	0.43	0.86	0.37	0.43	-0.49
6.	Коэффициент инвестирования	$\frac{СК}{ВА}$	От 0.5 до 0.7	8.27	3.18	2.22	-5.09	-0.96
7.	Коэффициент платежеспособности	$\frac{СК}{ЗК + ПР + ДО}$	От 0.5 до 0.7	0.26	0.37	0.13	0.11	-0.24

СК – собственный капитал

ВА – внеоборотные активы

ПБ – пассив баланса

ЗК – займы и кредиты

АБ – актив баланса

ДО – долгосрочные обязательства

ВБ – валюта баланса

ПР – прочие обязательства П

Чем выше собственный капитал предприятия, тем более устойчиво финансовое положение предприятия, стабильна платежеспособность в долгосрочной перспективе, отсутствует риск банкротства предприятия. Приведенные данные показывают, что экономический ресурс предприятия, необходимый для финансово-хозяйственной деятельности, ежегодно растет, так в 2015 г. по сравнению с 2014 г. рос составил 87.17%, а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 53.77%, тенденция увеличения собственного капитала является положительной. Но настораживает снижение роста собственного капитала в 2016 г. по сравнению с 2015г.

Высокая доля капитала в экономическом развитии предприятия требует грамотного финансового управления для достижения его максимальной доходности, постоянного превышения доходов над расходами, создания условий для нормального функционирования предприятия. Для управления капиталом существует ряд показателей финансовой устойчивости.

По данным таблицы 2 видно, что на протяжении анализируемого периода при значительном росте собственного капитала показатели финансовой устойчивости соответствуют нормативам.

Коэффициент финансовой независимости снижается в 2016 г. по сравнению с 2014г. на 0.09 и по сравнению 2015 г. на 0.15 из-за роста активов баланса. В 5,03 раза увеличились активы 2016 г. по сравнению 2014 г. и в 3.46 раза по сравнению с 2015 г.

Коэффициент финансовой устойчивости снижается в 2016 г. до 0.11, в то время как коэффициент платежеспособности снижается до 0.13, при этом коэффициент финансовой зависимости, наоборот, вырос до 8.55.

Предприятию следует обратить внимание на структуру баланса. При анализе баланса, по наиболее значимым статьям, видно, что значительно возросла дебиторская задолженность: в 2016 г. она составила 4665990 тыс.руб. это больше на 3215764 тыс.руб. чем в 2015 г. или на 321.74%. Это привело к ухудшению финансовой устойчивости и повышению финансовой зависимости предприятия. В пассиве баланса, увеличилась кредиторская задолженность: в 2016 г она составила 3761141 тыс. руб. или 481,72% по сравнению с 2015 г. и краткосрочные заемные средства в 2016 г. составили 2030007 тыс.руб. или 340.03%. Хотя на предприятии нет просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, анализ всех дебиторов и кредиторов по договорам поставки и закупки продукции показал, что на сегодняшний день имеются налаженные каналы сбыта продукции, высокий спрос на продукцию и услуги, предприятие зарекомендовало себя стабильным партнером на рынке, однако необходимо сократить сроки оплаты отгруженной продукции по договорам поставок. При заключении договоров закупки исключить, по возможности, частичную предоплату. Это приведет к улучшению показателей финансовой устойчивости.

Устойчивое финансовое положение предприятия является результатом умелого просчитанного управления всех производственно-хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия.

### Список литературы

1. Федеральный законот 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (ред. от 01.09.2016) // СЗ РФ. 1998. №7. Ст. 785.
2. Приказ Минфина России от 2 июля 2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» в редакции от 04 декабря 2012 № 154н // Гинзбург А.И. Экономический анализ. СПб.: Питер, 2010. Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. №35. 30.08.2010.
3. Борисов А.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / под общ. ред. А. Б. Борисов. Москва: ФОРУМ, 2012. 2016 с.
4. Кудреватых Н.В. Формирование и оценка корпоративных финансов [Электронный ресурс]: курс лекций для студентов направления подготовки 38.04.01 «Экономика», образовательная программа «Управление корпоративными финансами» / сост. Н. В. Кудреватых; КузГТУ. – Кемерово, 2016. – 90 с.
5. Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет 2013, №8, ООО «Книжная редакция журнала «Финансы», Москва «Анализ финансового состояние компании как основа управления бизнесом» [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25706105> (дата обращения 21.10.2017)
6. Анализ собственного и привлеченного капитала в бухгалтерской отчетности, «Бухгалтерский учет» №3 2002 г. Орловский коммерческий институт, Н.В. Парушина [Электронный ресурс] URL: <https://www.lawmix.ru/bux/134795> (дата обращения 21.10.2017)

УДК 336.71.078

# СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАЗЕЛЬСКОГО КОМИТЕТА

МАКУХИНА ЯНА ОЛЕГОВНА,

ассистент

ДЖЕРИНА КАРИНА ВИТАЛЬЕВНА,

магистрант

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли  
имени Михаила Туган-Барановского»

**Аннотация:** В статье была рассмотрена сущность и структура функционирования Базельского комитета. Базельский комитет по банковскому надзору является комитетом органов банковского надзора, который был создан управляющими центральными банками стран "большой десятки" в 1975 году.

**Ключевые слова:** Базельский комитет, банковский надзор, банковский сектор, международная банковская система, стандарты регулирования.

## THE ESSENCE AND STRUCTURE OF THE FUNCTIONING OF THE BASEL COMMITTEE

Makukhina Yana Olegovna,  
Dzherina Karina Vitalyevna

**Abstract:** The article examined the essence and structure of the Basel Committee. The Basel Committee on Banking Supervision is a committee of banking supervisors, which was established by the central bank governors of the «big ten» countries in 1975.

**Key words:** Basel Committee, banking supervision, banking sector, international banking system, regulatory standards.

Актуальность исследовательской темы обусловлена тем, что глобальный финансовый кризис 2007-2009 годов вызвал новое давление на международные правила для защиты от будущих кризисов. Одним из органов, которые сыграли более важную роль в создании этих правил, был Базельский комитет BCBS (Basel Committee on Banking Supervision) по банковскому надзору, который долгое время считался частным клубом ведущих мировых банковских учреждений. Наиболее популярными и значительными достижениями комитета были Базельские правила в отношении требований к капиталу банков, которые завершились в 2010 году разработкой соглашения Базель III о стандартах капитала и ликвидности. Однако многие национальные правительства сталкиваются со значительным сопротивлением со стороны международного финансового сектора, представители которого утверждают, что стандарты Базеля замедляют рост и наносят ущерб хрупкому глобальному восстановлению экономики [3, с. 89].

Значимость Базельского комитета является предметом изучения многих современных ученых. Этому вопросу уделяли большое внимание такие научные деятели, как А.А. Лобанова, А.В. Чугунова, А.Д. Воловник, Н.С. Зиядуллаев, Ю.С. Кибардина и др.

Этот комитет, расположенный в Банке международных расчетов в Базеле, Швейцария, был разработан в первую очередь для предоставления непереходящих рекомендаций странам-членам для укрепления все более взаимосвязанной международной финансовой системы. Базельский комитет, в первую очередь, образовался из «растущей глобализации финансового посредничества» в 1960-х годах.

Базельский комитет был создан в конце 1974 года странами G10 - Бельгией, Канадой, Францией, Германией, Италией, Японией, Нидерландами, Швецией, Соединенным Королевством и Соединенными Штатами - наряду со Швейцарией и Люксембургом. Главная цель нового комитета заключалась в том, чтобы обеспечить форум для регулярного сотрудничества между странами-членами по вопросам банковского надзора и улучшить качество банковского надзора во всем мире. Крайне важно, что комитет не обладает каким-либо официальным наднациональным надзорным органом, и его выводы не имеют и не должны были иметь юридической силы.

Структура Базельского комитета представляет собой руководящий орган комитета, состоящий из центральных банков стран-членов и, в некоторых случаях, руководителей банковского сектора. В 2009 году членский состав комитета значительно расширился, и в него вошли Аргентина, Австралия, Бразилия, Китай, САР Гонконг, Индия, Индонезия, Южная Корея, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, Сингапур, Южная Африка и Турция [2, с. 132]. Комитет возглавляет один из центральных банков или руководителей государств-членов, который работает в основном из своей страны. Между тем, секретариат комитета находится в Банке международных расчетов и состоит из сотрудников учреждений-членов, которые находятся на временной уступке. Работа комитета, которая проводится примерно четыре раза в год, подразделяется на четыре основных подкомитета: Группа по внедрению стандартов, Группа разработки политики, Целевая группа по учету и Базельская консультативная группа. Структура комитета и его подгрупп изначально была довольно неформальной. Однако к концу 1980-х годов комитет стал более формализованным, а его сопутствующие подкомитеты стали более «техническими» и «специализированными».

Базельский комитет является основным глобальным стандартом для пруденциального регулирования банков и является форумом для сотрудничества по вопросам банковского надзора. Его мандат заключается в укреплении регулирования, надзора и практики банков во всем мире с целью повышения финансовой стабильности.

Основными документами Базельского комитета по вопросам банковского надзора являются:

- основные принципы эффективного банковского надзора (приняты в 1997 г. и пересмотрены в 2006 г.);

- «Международное приближение расчета капитала и стандартов капитала» (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards). (Соглашение о капитале - 1988 г. - Базель I);

- Базель II (Новые Соглашения о достаточности капитала - 2004 г.).

С 2010 г. Базельский комитет по банковскому надзору осуществляет активную работу по внедрению Базеля III.

Комитет тесно сотрудничает с представителями МВФ, Всемирного банка, другими международными организациями, такими как Международная ассоциация органов надзора за страховой деятельностью (IAIS), Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO), Финансовая комиссия по проблемам отмывания капиталов (FATF), Комитет по платежным и расчетным системам (CPSS), национальными и региональными органами банковского надзора, устанавливающими стандарты.

Основой работы Базельского комитета является внедрение и использование определенных стандартов:

- обмен информацией о событиях в банковском секторе и финансовых рынках для определения текущих или возникающих рисков для глобальной финансовой системы;

- обмен мнениями по вопросам надзора, подходы и методы для содействия общему пониманию и улучшения приграничного сотрудничества;

- установление и продвижение глобальных стандартов регулирования и надзора банков, а также руководящих принципов и обоснованной практики;

- устранение регуляторных и контрольных пробелов, которые создают риск для финансовой стабильности;

- мониторинг внедрения стандартов BCBS в странах-членах и за его пределами для поощрения их своевременного, последовательного и эффективного осуществления;

- консультирование с центральными банками и органами банковского надзора, которые не являются членами BCBS, чтобы извлечь выгоду из их вклада в процесс разработки политики BCBS и содействовать внедрению стандартов, руководящих принципов и обоснованных практик BCBS за пределами стран-членов BCBS;

- координация и сотрудничество с другими разработчиками стандартов финансового сектора и международными органами, особенно теми, кто участвует в содействии финансовой стабильности.

Полное, своевременное и последовательное принятие и внедрение стандартов Базеля имеет решающее значение для:

- повышения устойчивости глобальной банковской системы;

- повышение доверия к пруденциальным отношениям;

- поощрение предсказуемой и прозрачной нормативной базы в международных банках [4, с. 189].

Россия позже других стран начала вводить первые Базельские требования, зато с введением самых жестких — Базеля III — стали вводиться и другие одновременно с США и Европой (в России Базельские нормативы были внедрены на 60% к 1 октября 2015 года и должны быть окончательно сформированы на 100% к 1 января 2019-го). Впервые в России Базельские соглашения нашли отражение в инструкции Банка России №1 от 30 апреля 1991 года «О порядке регулирования деятельности коммерческих банков», которое связано с появлением Базель I (документ утратил силу с 1 апреля 2004 года).

Российский ЦБ достаточно принципиально и жестко подходит к соблюдением Базельских принципов и требует от российских банков того же. Теперь банки находятся под чрезвычайно жестким надзором ЦБ. По крайней мере, это касается банков, которые центробанк назвал системно значимыми и обязал в полной мере соблюдать соглашения Базеля III. К таким банкам отнесены Сбербанк, ВТБ, РСХБ, Газпромбанк, «Открытие», Юникредитбанк, Райффайзенбанк, Промсвязьбанк, Альфа-банк и Росбанк. Внутригрупповые банки должны будут соблюдать Базельские соглашения на групповом уровне. В результате исполнения Базельских норм число недобросовестных банков и банкиров должно постоянно сокращаться.

Согласно новым нормам, с 1 января 2016 года Банки России меняли требования к достаточности капитала. Уровень базового капитала был приведен к 4,5% против 5%. Кроме того, центральный банк изменил норматив общей достаточности капитала, снижая его на 2 п.п. — с 10% до 8% [1, с. 232-235].

Анализируя вышесказанное, можно сделать вывод, Базельский комитет по банковскому надзору стремится повысить безопасность и надежность международной банковской системы. Его основные задачи включают в себя содействие обмену информацией и сотрудничеству между надзорными органами, а также выдачу минимальных стандартов и руководящих принципов.

Хотя сам комитет не обладает высшим авторитетом в отношении правительств и центральных банков, которым он дает рекомендации, его руководящие принципы в целом соблюдаются и тщательно рассматриваются в международном центральном банковском и финансовом сообществе.

## Список литературы

1. Анализ математических моделей. Базель II / Алескеров, Андриевская, Пеникас / Издательство: Физматлит, 2013 г. – С. 232-235.
2. Банковское дело. В 5 томах. Том 5. Банковское регулирование и надзор / Ровенский, Бадалов/ Издательство: Проспект, 2017 г. - С. 132.
3. Банковское дело. В 5-ти томах. Том 5. Банковское регулирование и надзор. Учебник / Ровенский, Бадалов, Богачева / Издательство: Оригинал-макет, 2016 г. - С. 89.
4. Финансово-правовое регулирование банковской деятельности. Монография / Гузнов, Рождественская / Издательство: Проспект, 2016 г. - С. 189.

© Я.О. Макухина, К.В. Джерина, 2017



УДК 2964

# СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВЕДЕНИЯ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

ЛОПАСТЕЙСКАЯ ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА

К.э.н., доцент

кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ШАЙДУЛЛИНА ГУЗАЛИЯ ИЛГАМОВНА,

студент

ФГОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет»

**Аннотация:** со времён рыночной экономики в нашей стране, законы, а также все правовые акты и различные указы претерпевают существенные изменения.

Так в 2014 году вышел новое указание Банка России от 11.03.2014 № 3210 «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства». Где поясняются все нововведения для кассовых операций совершаемые юридическими лицами.

**Ключевые слова:** касса, денежные средства, бухгалтер, проверка, учёт.

**Abstract:** Since the time of market economy in our country, laws, as well as all legal acts and various decrees have undergone significant changes.

Therefore, in 2014, the Bank of Russia issued a new instruction from 11.03.2014 № 3210 «On the procedure for conducting cash transactions by legal entities and a simplified procedure for conducting cash transactions by individual entrepreneurs and small business entities». Where are explained all the innovations for cash transactions carried out by legal entities.

**Key words:** cash, money, accountant, check.

Актуальность ведения кассовых операций обусловлена тем, что для правильного ведения учета кассовых операций требуется знание их многочисленных законодательных и постоянно изменяющихся норм, правил и порядка. Ведение кассовых операций на предприятиях подлежит жесткому контролю, как со стороны Банка России, так и со стороны налоговых органов, а к учету кассовых операций и оформлению кассовых документов предъявляются повышенные требования. Хранить наличные деньги или другие материальные ценности в кассе, которые не относятся предприятию, запрещено.

Кассовые операции ведутся в кассе кассовым или другим работником, который ознакомился под роспись должностными правами и обязанностями. Кассир определяется руководителем юридического лица.

Юридическое лицо определяет лимит остатка наличных денег самостоятельно с учетом объемов поступлений и выдач наличных денег. В дни выплат заработной платы, выплат, стипендий допускается накопление наличных денег в кассе сверх установленного лимита.

Наличные деньги сдаются в банк или в организацию, которая входит в систему Банка России уполномоченным представителем юридического лица. Организация, входящая в систему Банка России



осуществляет перевозку наличных денег, операции по приему, пересчету, формированию, сортировке и упаковке наличных денег клиентов банка, для зачисления их сумм на банковский счет юридического лица.

Кассовые операции могут проводиться с применением программно-технических средств. Программно-технические средства, обязаны осуществлять функцию распознавания не менее четырех машиночитаемых защитных признаков банкнот Банка России. Перечень таких банкнот установлены нормативными актами Банка России.

Документы, принадлежащие кассе, подписываются главным бухгалтером. При отсутствии главного бухгалтера обязанность в подписании документов переходит бухгалтеру. А при отсутствии бухгалтера, подписывает руководитель. Документы могут оформляться [1]:

–главным бухгалтером;

–бухгалтером или иным должностным лицом (в том числе кассиром), определенным в распорядительном документе, или должностным лицом юридического лица, физическим лицом, с которыми заключены договоры об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета;

–руководителем (при отсутствии главного бухгалтера и бухгалтера).

У кассира должна быть печать, которая содержит реквизиты. Данная печать подтверждает совершение кассовой операции, а также используется при оформлении кассовых документов на бумажных носителях.

При поступлении в кассу наличных денег юридическое лицо учитывает в кассовой книге, кроме тех наличных денег, которые были приняты при осуществлении деятельности платежного агента, банковского платёжного агента, а также выдаваемые из кассы наличные деньги. Записи осуществляются по каждому приходному ордеру, расходному ордеру, соответственно оформленные на полученные, выданные наличные деньги.

При окончании рабочего дня кассир сверяет в кассе всю фактическую сумму наличных денег с данными кассовых документов и суммой остатков наличных денег, которые были отражены в кассовой книге, и заверяет записи своей подписью. Если в течении дня не производились кассовые операции, то записи в кассовую книгу не осуществляются. Все записи сверяет главный бухгалтер или бухгалтер, после чего подписывается лицом, проводивший указанную сверку.

Прием наличных денег юридическим лицом проводится по приходным кассовым ордерам. При получении кассиром приходного кассового ордера проверяется наличие подписи главного бухгалтера, либо бухгалтера, а при их отсутствии – подпись руководителя.

Кассир принимает наличные деньги полистным, поштучным пересчетом, таким образом, чтобы вноситель наличных денег смог наблюдать за действиями кассира. Затем сумму, указанную в приходном кассовом ордере, кассир сверяет с суммой фактически принятых наличных денег.

Выдаются наличные деньги с кассы по расходным кассовым ордерам. Для выплат заработной платы, стипендий и других выплат работникам проводится по расчетно-платежным ведомостям и платежным ведомостям. Кассир обязан проверить подписи главного бухгалтера или бухгалтера, а при их отсутствии – подписи руководителя.

Выдача наличных денег может осуществляться только по предъявлению получателем паспорта или иного документа, который удостоверяет личность в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

Порядок и сроки проведения проверки фактического наличия денег определяются юридическим лицом.

Таким образом, кассовые операции — операции с физическими и юридическими лицами, которые связаны по приёму и выдаче наличных денежных средств, осуществляемые предприятиями, организациями, банками.

Эти операции представляют собой совокупность материально-технических процедур, которые заключаются в приёме, хранении и выдаче наличных денежных средств.

Касса является не просто местом для приема, хранения и выдачи наличных денег, но и служит и для обслуживания расчетов по текущим операциям.

## Список литературы

1. Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У (ред. от 19.06.2017) «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства».
2. Вентцель, Е.С. Введение в исследование операций / Е.С. Вентцель. - М.: [не указано], 2017. - 388с.
3. Галицкий В.Ю. «Все о кассовых операциях». ГроссМедиа 2006 г. - 160 с.
4. Журавлев В.Н. «Кассовые операции». Налог-инфо, 2007г. - 116 с.
5. Лопастейская Л.Г. Бухгалтерский учет и аудит денежных средств организации. – 2017 г.
6. Уиттекер, Э.Т. Курс современного анализа. Основные операции анализа (том 1) / Э.Т. Уиттекер, Дж.Н. Ватсон. - М.: [не указано], 2016. - 992 с

УДК 325.11

# ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РСО-АЛАНИЯ

МАТЕВОСЯН АСЯ ХАЧАТУРОВА

Ст. преподаватель  
ФГБОУ ВО СКГМИ (ГТУ)

**Аннотация:** В настоящее время в миграции населения г. Владикавказ определяющую роль играют социально-экономические факторы, такие как: спад промышленного производства в республике, изменения в структуре хозяйства, высокий уровень безработицы, конфликтность региона, отставание в уровне и качестве жизни от экономически развитых регионов РФ.

**Ключевые слова:** органы местного самоуправления, миграционная политика, международная миграция, формы прямого воздействия на миграционные процессы.

## FEATURES OF REALIZATION OF MIGRATION POLICY IN NORTH OSSETIA-ALANIA

Matevosyan Asya Hachaturova

**Abstract:** Currently, migration Vladikavkaz decisive role-played by socio-economic factors, such as the decline in industrial production in the Republic, changes in the structure of the economy, high unemployment, conflict in the region, the gap in the level and quality of life of the economically developed regions of Russia.

**Key words:** local authorities, migration policy, international migration, the forms of direct impact on migration processes.

Государственная политика РФ в сфере миграций является компетенцией МВД РФ. Согласно Закону от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», осуществление миграционной политики не относится к компетенции органов местного самоуправления (ОМС). Органы местного самоуправления проводят влияющие на миграционные потоки мероприятия, которые объединены понятием «миграционная политика». Все эти мероприятия проходят в рамках по осуществлению федеральных программ.

В то же время миграционная политика ОМС может быть направлена на привлечение новоселов, на закрепление уже живущего населения или на стимулирование выбытия жителей за пределы территории. Миграция населения рассматривается здесь как переселение населения. [3]

В мероприятиях, проводимых муниципалитетами, выделяют две степени воздействия на миграционные процессы: прямое и косвенное, которые должны укладываться в управленческие действия в рамках полномочий органов местного самоуправления. [5]

Прямое – это воздействия, в результате которых происходит переселение человека или его выезд на постоянное место жительства. Формами прямого воздействия являются:

1. Привлечение мигрантов:

- участие в программах по переселению, в том числе по переселению соотечественников;
- приглашение для работы в бюджетных учреждениях.

2. Закрепление населения:

- целевое обучение в высших учебных заведениях для муниципальных учреждений.

3. Выбытие населения:

– участие в программах переселения населения из районов, пострадавших в результате стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций техногенного характера.

Косвенное – это воздействие, которое непосредственно не ведёт к факту переселения новосела или закрепления жителя в муниципалитете, но активно способствует этому. Формы косвенного воздействия:

1. Привлечение населения:

– создание муниципальных учреждений, привлекающих население из-за пределов муниципалитета, например: муниципального высшего или средне специального учебного заведения, современного медицинского центра, курорта местного значения и т. д.

– создание муниципального миграционного центра, занимающегося анализом миграционных потоков и управлением привлечения мигрантов;

– разработка градостроительной документации и резервирования территорий под жилищное строительство для мигрантов.

2. Закрепление населения:

– содействие развитию малого и среднего бизнеса.

3. Выбытие населения:

– участие в программах переселения нетрудоспособного населения из районов Крайнего Севера.

– финансирование так называемого «компенсационного пакета» переселенца, включающего расходы на дошкольное и общее образование, медицинское обслуживание, услуги библиотек и клубов, а также учреждений физкультуры и спорта;

– встреча и организация временного расселения участников программ по переселению, в том числе по переселению соотечественников;

– предоставление дополнительных гарантий по социальной поддержке, например финансовой помощи безработным переселенцам, изъявившим желание заняться предпринимательской деятельностью;

– финансирование и софинансирование совместно с работодателем и региональным бюджетом услуг по обучению, переобучению и повышению квалификации мигрантов;

– организация на базе образовательных учреждений дополнительных занятий с детьми, плохо владеющих русским языком;

– обеспечение информационной поддержки работодателей и населения о ситуации на рынке труда, возможностях трудоустройства, открытия собственного дела, профессиональной подготовке и т.д.;

– выделение земельных участков для строительства индивидуального жилья и ведения домашнего хозяйства, а также доленое финансирование обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой;

– софинансирование региональных программ «Жилище» и подпрограмм, направленных на улучшение жилищных условий населения, в том числе молодых семей;

– создание центров временного размещения и развитие системы малосемейных общежитий в целях предоставления семьям переселенцев муниципального жилья по договорам найма и социального найма;

– реконструкция, переоборудование, ремонт и достройка объектов недвижимости для последующего предоставления переселенцам, как на первом этапе заселения, так и на постоянной основе;

– оказание содействия переселенцам в жилищном обустройстве;

– интеграция иммигрантов, в том числе ознакомление переселенцев с историческими и культурными особенностями муниципалитета.

Однако, учитывая острый дефицит бюджета РСО-А основная масса данных положений в настоящее время весьма проблематична для реализации.

Наиболее привлекательной территорией для мигрантов, а также территорией наибольшего миграционного прироста является г. Владикавказ.

Обратимся к статистическим данным по миграции в г. Владикавказ. [4]

Таблица 1

**Итоги миграции по г. Владикавказ за 2012-2015 г.г., чел.**

Показатель \ Годы	2012	2013	2014	2015	2015/2012,%
<b>Миграция - всего</b>					
прибывшие	5024	6013	6653	5345	6,39
выбывшие	8155	8488	7404	7454	-8,6
миграционный прирост (+), снижение (-)	-3131	-2475	-751	-2109	32,6
в том числе:					
<b>в пределах России</b>					
прибывшие	4280	5136	5476	4557	6,47
выбывшие	8000	8186	7087	6930	-13,38
миграционный прирост (+), снижение (-)	-3720	-3050	-1611	-2373	36,2
<b>международная миграция</b>					
прибывшие	744	877	1177	788	5,91
выбывшие	155	302	317	524	238,06
миграционный прирост (+), снижение (-)	589	575	860	264	-55,18
в том числе:					
<b>с государствами-участниками СНГ</b>					
прибывшие	243	319	586	385	58,43
выбывшие	38	50	68	109	186,84
миграционный прирост (+), снижение (-)	205	269	518	276	34,63
<b>со странами дальнего зарубежья</b>					
прибывшие	501	558	591	403	-19,6
выбывшие	117	252	249	415	254,7
миграционный прирост (+), снижение (-)	490	306	342	-12	-102,4

Миграция по России в 2015 году снизилась, по сравнению с предыдущими годами. Международная миграция в г. Владикавказ в 2014 году имела тенденцию к увеличению, но в 2015 вновь стала снижаться. За рассматриваемый период по данному показателю, наблюдалась миграционная убыль - 55,18%. Так же миграционной убылью характеризовалась миграция со странами дальнего зарубежья (-102,4%). Миграция в пределах РФ и с государствами-участниками СНГ имела положительное значение 36,2% и 34,63% соответственно. Общий итог миграции по г. Владикавказа исследуемый период составил 32,6%. Рассмотрев данные можно сделать вывод, что миграционный процесс прироста населения имеет положительную динамику.

Миграция обусловлена целым комплексом взаимосвязанных факторов социально-экономического и политического свойства. В 90-е годы миграционные процессы определялись преимущественно сложной социально-политической ситуацией, острыми межнациональными противоречиями и конфликтами. На данном этапе в миграции населения определяющую роль играют социально-экономические факторы, к которым относят:

- изменения в структуре хозяйства и невостребованности квалифицированных кадров;
- спад промышленного производства в республике
- высокий уровень молодежной безработицы
- конфликтность региона, и, как следствие, поток беженцев

## Список литературы

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
2. Федеральный закон «О беженцах» от 19 февраля 1993 г. (ред. от 22.12.2014 г.)
3. Кудрин А. Л. Концепция государственной миграционной политики на период до 2025 года: заявленные планы и реальная жизнь / М.: Комитет гражданских инициатив. 2015. 68 с.
4. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru> (дата обращения 19.04.2017г.)
5. Хетагурова Т.Г., Хетагурова И.Ю., Кесаева Н.И. Пути совершенствования системы государственной гражданской и муниципальной службы. В сборнике: European Scientific Conference сборник статей победителей IV Международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 205-207.

УДК 332

# АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛОВОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ОТРАСЛИ «ТОРГОВЛЯ» АЛТАЙСКОГО КРАЯ С ПОМОЩЬЮ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

КУЗЬМИН ПЕТР ИННОКЕНТЬЕВИЧ,

к.ф.-м.н., доцент,  
кафедра международной экономики, математических методов и бизнес-информатики

МИЩЕНКО ВАЛЕРИЙ ВИКТОРОВИЧ,

к.э.н., профессор, кафедра региональной экономики и управления

СУЛТАНЯН ЮРИЙ АРАМАИСОВИЧ,

студент 3-го курса, факультет «Бизнес-информатика»,  
кафедра международной экономики, математических методов и бизнес-информатики  
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

БАЕВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА,

заместитель руководителя Алтайкрайстата  
Управление Федеральной службы государственной статистики  
по Алтайскому краю и Республике Алтай

**Аннотация:** в данной работе проводится анализ факторов, которые оказывают влияние на изменение объема валовой добавленной стоимости для отрасли «торговля» в Алтайском крае. Анализ выполнен на основе построения эконометрических моделей с использованием производственной функции Кобба-Дугласа. При помощи регрессионного анализа установлено, что рассматриваемая валовая добавленная стоимость в большей степени зависит от таких факторов, как: наличие основных фондов; инвестиции в основной капитал; оборот розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями.

**Ключевые слова:** валовая добавленная стоимость, торговля, производственная функция Кобба-Дугласа, эконометрическая модель.

ANALYSIS OF CHANGES IN GROSS VALUE ADDED OF SECTOR «TRADE» OF ALTAI KRAI USING  
ECONOMETRIC MODELS

Kuzmin Petr Innokentyevich,  
Mischenko Valeriy Victorovich,  
Sultanyan Yuriy Aramaisovich,  
Bayeva Svetlana Yuryevna

**Abstract:** the article presents the analysis of the factors affecting the changing gross value added of sector



«trade» of Altai Krai. The analysis was made on the basis of statistical data and building econometric models using the Cobb–Douglas production function. With the help of regression analysis discovered that the gross value added increasingly depends on factors, such as presence of fixed assets, capital investment and retail trade turnover of food, beverages and tobacco.

**Key words:** gross value added, trade, the Cobb–Douglas production function, econometric model.

В качестве объекта исследования была взята отрасль «торговля», так как валовая добавочная стоимость данной отрасли занимает одну из основных долей в валовом региональном продукте Алтайского края. Было построено несколько эконометрических моделей на основе статистических данных, которые были взяты из официального сайта Федеральной службы государственной статистики (табл. 1), а также на основе производственной функции Кобба-Дугласа [1]. Анализ построенных моделей приведен ниже.

Таблица 1

## Статистические данные по отрасли «торговля» Алтайского края [2, 3]

Годы	ВДС в текущих ценах, млн. руб.	Индекс физического объема ВДС, % к предыдущему году	Наличие основных фондов по полной учетной стоимости на конец года, млн. руб.	Индекс физического объема основных фондов, % к предыдущему году	Среднечисленная численность работников, тыс. чел.	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, % к предыдущему году	Оборот розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями, млн. руб.	Индекс оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями, % к предыдущему году	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций, руб.	Уровень инфляции, % к предыдущему году
	Y (t)		K (t)		L (t)	I (t)		M (t)		D (t)	
2005	29 480	120,9	5611	96,2	153,7	264,3	120	39536,1	111,2	3171,9	110,91
2006	36 401	109,8	7645	100,5	157,6	436,2	122,6	43952,8	102	4205,9	109,00
2007	53 092	117,1	11424	98,2	164,1	797,9	126,1	52069,4	108,7	5830,3	111,87
2008	55 341	107,9	15269	103,6	185,4	827	106,8	72402,4	111,6	6825,4	113,28
2009	50 158	79,2	18449	111,4	187,6	1195	80,9	77575	96	7538	108,80
2010	58 139	104,0	21681	101,5	187,7	1717,1	115,3	87336,8	103,9	9032,7	108,78
2011	57 702	106,2	22843	113,9	187,8	1680,7	114,5	105498,8	110,7	10139,7	106,10
2012	61 921	101,1	26889	112,5	188,7	3235,2	112,1	117654,9	105,7	12408,9	106,58
2013	70 319	105,5	30094	103,2	191,7	1463,4	104,2	131099,9	102,9	13958	106,45
2014	74 553	101,3	36670	107,9	190,5	1619,9	103,7	149679,1	102,2	14492,1	111,36
2015	77 490	92,8	40518	102,5	192,5	2187,1	83,2	163283,2	93,4	17894,9	112,40

Необходимо отметить, что для вычисления валовой добавленной стоимости (далее ВДС) в постоянных ценах, а также основных фондов, инвестиций в основной капитал, оборота розничной торговли применены индексы-дефляторы для соответствующих показателей, а для среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников учтен уровень инфляции [4].

Первая эконометрическая модель была рассчитана на основе «расширенной» производственной функции Кобба-Дугласа:  $Y = A * K^\alpha * L^\beta * M^\epsilon * I^\delta$ , где:  $\alpha$  – коэффициент эластичности ВДС по основным фондам,  $\beta$  – коэффициент эластичности ВДС по труду,  $\epsilon$  – коэффициент эластичности ВДС по обороту розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями,  $\delta$  – коэффициент эластичности ВДС по вложению инвестиций в основной капитал. Результаты приведены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты регрессионного анализа по 1-ой эконометрической модели

$\alpha$	1-Р <sub>знач</sub>	$\beta$	1-Р <sub>знач</sub>	$\epsilon$	1-Р <sub>знач</sub>	$\delta$	1-Р <sub>знач</sub>	R <sup>2</sup>
0,50601	0,99730	-1,56953	0,98729	0,32466	0,99264	0,03618	0,64580	0,98825

Коэффициент детерминации R<sup>2</sup> имеет достаточно высокое значение, как и уровень значимости коэффициентов эластичности  $\alpha$ ,  $\beta$  и  $\epsilon$ . Уровень значимости коэффициента  $\delta$  является средним по значению. В соответствии с полученными результатами, можно прийти к определенным выводам. Так, увеличение основных фондов на 1% от своего среднего значения приведет к увеличению ВДС на 0,51% от своего среднего значения; увеличение затрат труда в отрасли на 1% от своего среднего значения приведет к снижению ВДС на 1,57% от своего среднего значения; увеличение инвестиций в основной капитал на 1% от своего среднего значения приведет к росту ВДС на 0,04% от своего среднего значения; увеличение оборота розничной торговли на 1% от своего среднего значения приведет к росту ВДС на 0,32% от своего среднего значения. Таким образом, ВДС зависит от: затрат капитала; оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями; инвестиций в основной капитал. В данном случае, рассматривать влияние затрат труда на ВДС нецелесообразно, поскольку был получен отрицательный коэффициент эластичности ВДС по труду.

Вторая эконометрическая модель была рассчитана на основе «расширенной» производственной функции Кобба-Дугласа:  $Y = A * K^\alpha * L^\beta * D^\gamma * I^\delta$ , где  $\gamma$  - коэффициент эластичности ВДС по среднемесячной номинальной заработной плате работников. После осуществления регрессионного анализа получили следующие данные (табл. 3):

Таблица 3

Результаты регрессионного анализа по 2-ой эконометрической модели

$\alpha$	1-Р <sub>знач</sub>	$\beta$	1-Р <sub>знач</sub>	$\gamma$	1-Р <sub>знач</sub>	$\delta$	1-Р <sub>знач</sub>	R <sup>2</sup>
0,50376	0,94974	-1,21284	0,83869	0,32563	0,80632	0,02704	0,33274	0,9686

Коэффициент детерминации R<sup>2</sup> имеет достаточно высокое значение, как и уровень значимости коэффициентов эластичности  $\alpha$ ,  $\beta$  и  $\gamma$ . Уровень значимости коэффициента  $\delta$  является низким по значению, что свидетельствует об отсутствии высокой значимости. Аналогично предыдущим моделям, можем прийти к следующим выводам: увеличение основных фондов на 1% от своего среднего значения приведет к увеличению ВДС на 0,5% от своего среднего значения; увеличение затрат труда в отрасли на 1% от своего среднего значения приведет к снижению ВДС на 1,21% от своего среднего значения; увеличение среднемесячной номинальной заработной платы работников на 1% от своего среднего значения приведет к росту ВДС на 0,33% от своего среднего значения; увеличение инвестиций в основной капитал на 1% от своего среднего значения приведет к росту ВДС на 0,03% от своего среднего значения. Таким образом, ВДС зависит от: затрат капитала; инвестиций в основной капитал; среднемесячной номинальной заработной платы работников. Расчеты по данной модели за период 2005-2014 гг. были проведены в работе [5], в которой коэффициент  $\delta$  достаточно близок к вычисленному и равен 0,047241.

Также была построена 3-я эконометрическая модель на основе «расширенной» производственной функции Кобба-Дугласа:  $Y = A * K^\alpha * L^\beta * D^\gamma * I^\delta * M^\epsilon$ . Результаты приведены в таблице 4.

Таблица 4

Результаты регрессионного анализа по 3-й эконометрической модели

$\alpha$	1-Р <sub>знач</sub>	$\beta$	1-Р <sub>знач</sub>	$\gamma$	1-Р <sub>знач</sub>	$\delta$	1-Р <sub>знач</sub>	$\epsilon$	1-Р <sub>знач</sub>	R <sup>2</sup>
0,49474	0,98425	-1,54424	0,96875	0,02581	0,10773	0,03511	0,57848	0,31582	0,96628	0,9883

Коэффициент детерминации R<sup>2</sup> имеет достаточно высокое значение, как и уровень значимости коэффициентов эластичности  $\alpha$ ,  $\beta$  и  $\epsilon$ . Уровни значимости коэффициентов  $\gamma$  и  $\delta$  являются низкими.

Можно сделать следующие выводы: увеличение основных фондов на 1% от своего среднего значения приведет к увеличению ВДС на 0,49% от своего среднего значения; увеличение затрат труда в отрасли на 1% от своего среднего значения приведет к снижению ВДС на 1,54% от своего среднего значения; увеличение среднемесячной номинальной заработной платы работников на 1% от своего среднего значения приведет к росту ВДС на 0,03% от своего среднего значения; увеличение инвестиций в основной капитал на 1% от своего среднего значения приведет к росту ВДС на 0,04% от своего среднего значения; увеличение оборота розничной торговли на 1% от своего среднего значения приведет к росту ВДС на 0,32% от своего среднего значения. Таким образом, ВДС зависит от: затрат капитала; оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями; инвестиций в основной капитал; среднемесячной номинальной заработной платы работников.

Необходимо отметить, что из среди рассмотренных эконометрических моделей наиболее удачной является первая по счету модель, в которую в качестве факторов, оказывающих влияние на ВДС, были включены: затраты капитала; оборот розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями; инвестиции в основной капитал.

Резюмируя вышесказанное, определим среднее значение уровня коэффициента эластичности ВДС по вложению инвестиций в основной капитал по всем трем построенным эконометрическим моделям. Для этого умножим каждое значение коэффициента эластичности  $\delta$  на частное соответствующего ему уровня значимости и значения суммы уровней значимости коэффициента  $\delta$  по всем трем моделям, а затем просуммируем три полученных значения. Получили среднее значение уровня коэффициента эластичности  $\delta = 0,03383$ . Следовательно, увеличение инвестиций в основной капитал на 1% от своего среднего значения приведет к росту ВДС на 0,03% от своего среднего значения.

#### Список литературы

1. Кирилук И.Л. Модели производственных функций для российской экономики / И.Л. Кирилук. // Компьютерные исследования и моделирование. – 2013. - Т.5. - №2. - С. 293-312.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
3. Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай [Электронный ресурс] // Алтайкрайстат: [сайт]. Режим доступа: <http://www.akstat.gks.ru>.
4. Мищенко В.В., Ютяева О.Н. Устойчивое и безопасное развитие региона: оценка и обеспечение / В.В. Мищенко, О.Н. Ютяева. - Барнаул: Изд-во Алтайского государственного университета, 2012. – 250 с.
5. Селиверстова Т.П., Кузьмин П.И., Селиверстов С.И., Шаповалова С.В. Анализ факторов роста ВРП Алтайского края с помощью эконометрических моделей, Региональная экономика | (99) УЭКС, 5/2017.

© П.И. Кузьмин, В.В. Мищенко, Ю.А. Султанян, С.Ю. Баева, 2017

УДК 339.9

# РОССИЯ И КИТАЙ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

ПЕТРОСЯН ИГОРЬ КАРЕНОВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», г. Москва, Россия

**Аннотация:** В данной статье рассматривается проблема современных экономических взаимоотношений между такими государствами, как Россия и Китай. В качестве исследовательской задачи автором была определена попытка оценить степень взаимовыигрышности международного экономического сотрудничества России и Китая.

**Ключевые слова:** Россия, Китай, экономика, взаимодействие, инвестиции.

## RUSSIA AND CHINA: ECONOMIC COOPERATION AT NOWADAYS

Petrosyan Igor Karenovich

**Abstract:** This article examines the problem of modern economic relations between such states as Russia and China. As a research task, the author defined an attempt to assess the degree of mutual advantage of international economic cooperation between Russia and China.

**Key words:** Russia, China, economy, interaction, investment.

Отношения России и Китая носят высоко-динамичный характер развития, подтверждаемый активными связями на всех уровнях. Дипломатические отношения Китайской Народной Республики (КНР) и Советский Союз были установлены 2 октября 1949 года. Первым иностранным государством, которое объявило о признании КНР, стал СССР.

Тесные дипломатические отношения начались с Китайской Народной Республикой в 1991 году, после распада СССР, на тот момент они несли официально положительный характер. А 24 декабря 1991 года КНР в качестве правопреемницы международных прав и обязательств бывшего Советского Союза признало Российскую Федерацию.

Фундаментом двухсторонних российско-китайских торгово-экономических отношений является Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой от 16 июля 2001 года, официально определяющий их как "всеобъемлющее равноправное доверительное партнерство и стратегическое взаимодействие". По реализации положений этого документа раз в четыре года принимаются планы действий. План действий на 2013-2016 гг. был утвержден в марте 2013 г. Помимо этого, между странами действует более 300 межправительственных договоров и соглашений [1, с. 31].

На современном этапе российско-китайских отношений официально ведется интенсивный политический диалог. Президент России Владимир Путин и председатель КНР Си Цзиньпин ежегодно встречаются не менее пяти раз в год.

В ходе официального визита президента Российской Федерации Владимира Путина в Китай, который состоялся в июне 2016 года, по традиции особое внимание было уделено вопросам укрепления сотрудничества в экономической сфере, прежде всего энергетике. Сторонами на обсуждение был вы-

несен вопрос создания зоны свободной торговли между Китаем и ЕАЭС и участие КНР в проекте высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва — Казань. Стороны подписали ряд соглашений, затронувшие различные аспекты сотрудничества: от космоса и энергетики до туризма и поставок зерна в Китай.

Россия и Китай, не смотря на различия экономик, имеют много общих геополитических и стратегических интересов. Подтверждением сближения стран является их участие в таких международных институтах, как: БРИКС, ШОС, АТЭС, «Группе двадцати» и других [2, с. 158].

Главы государств в 2016 году также провели двусторонние встречи во время саммитов ШОС 23 июня в Ташкенте (Узбекистан), "Группы двадцати" 4 сентября в Ханчжоу (Китай), БРИКС 15 октября в Гоа (Индия) и 19 ноября АТЭС в Лиме (Перу).

Россия и Китай друг для друга являются одними из основных экономических партнеров. Китай с 2010 года является крупнейшим торговым партнером Российской Федерации. Торгово-экономические отношения двух стран представляют собой важное проявление уровня отношений стратегического взаимодействия и партнерства между Китаем и Россией, и составляют экономическую основу двусторонних отношений. Несмотря на множество неблагоприятных факторов, в том числе замедленное восстановление мировой экономики и спад в глобальной торговле и инвестициях, в 2016 году китайско-российская торговля по-прежнему демонстрировала благоприятный тренд к стабилизации.

Россия заняла 14-ю позицию в рейтинге 20 основных торговых партнеров Китая по итогам 2016 года. Стоит отметить, что в январе 2017 года экспорт из Китая в Россию вырос на 29,5% в годовом исчислении, достигнув 30,41 млрд долларов США. В то же время экспорт из России в Китай увеличился на 39,3% до 30,14 млрд долларов США за аналогичный период [2, с. 30]. Структура экспорта России в Китай в 2016 году представлена в долевым соотношении поставок от всего объема экспорта России в Китай на следующие основные виды товаров [3]:

- минеральные продукты (66,72%);
- древесина и целлюлозно-бумажные изделия (12,15%);
- машины, оборудование и транспортные средства (6,94%);
- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (5,78%);
- продукция химической промышленности (5,13%);
- металлы и изделия из них (0,75%).

Импорт России из Китая был представлен следующими группами товаров [3]:

- машины, оборудование и транспортные средства (58,65% от всего объема импорта России из Китая);
- текстиль и обувь (11,38%);
- продукция химической промышленности (9,43%);
- металлы и изделия из них (6,71%);
- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (4,26%);
- древесина и целлюлозно-бумажные изделия (1,03%).

Это демонстрирует не только наращивание объемов, но и развитие структуры экономического сотрудничества, а также его формата в соответствии с политическим курсом обеих стран.

К 2020 году главами двух государств поставлена задача – увеличить объем двустороннего товарооборота до 200 миллиардов долларов, а объема китайских прямых инвестиций в экономику России — до 12 миллиардов долларов.

Китай является крупнейшим покупателем российской нефти и занимает четвертое место по объему прямых иностранных инвестиций в Россию. В то же время китайский рынок является крупнейшей экономикой мира и лидирует в рейтингах, так как значительно диверсифицирован.

Одним из приоритетов развития российско-китайского торгово-экономического сотрудничества является активизация инвестиционного взаимодействия [2, с. 29]. Основными сферами китайских капиталовложений в России являются энергоресурсы, сельское и лесное хозяйство, строительство и производство стройматериалов, торговля, легкая и текстильная промышленность, производство бытовой электротехники, услуги и др.



Основные направления российских инвестиций в Китае — производственная отрасль, строительство, транспортные перевозки.

Объемы двусторонней торговли пока значительно превышают объемы взаимных инвестиций [3]. Тем не менее, в прошлом году Китай больше, чем когда-либо, сосредоточился на внешних инвестициях, в частности в рамках государственной инициативы «один пояс – один путь». Статистика и текущий уровень сотрудничества подтверждают растущий интерес китайского бизнеса к России. Важно отметить, что этот интерес сопряжен с долгосрочными проектами. Таким образом, Россия и Китай взаимно заинтересованы в инвестициях, и этот интерес продолжает расти. Для России на уровне частных проектов важно участие не только местных партнеров и правительства, но и самих инвесторов [2, с. 29]. При прогнозировании успешности инвестирования им необходимо четко понимать местное законодательство, применения практики и требуемые меры.

Стоит подчеркнуть, что экономики Китая и России в значительной степени взаимодополняют друг друга, существует огромный потенциал для двустороннего сотрудничества. Постоянно оптимизируется структура двусторонней торговли, и развиваются новые факторы роста торговли. Систематически продвигается координация между Китаем и Россией в сфере финансов. Центральный банк России открыл представительство в Китае. В Москве открыт Российский клиринговый центр по операциям в юанях. Это позволило сторонам еще больше увеличить потенциал для расширения сотрудничества в финансовой сфере и создало благоприятные условия для повышения уровня и масштабов двустороннего торгово-экономического сотрудничества. Китай и Россия также направляют усилия на осуществление сопряжения по национальным стратегиям развития. Продвигается стратегическое сотрудничество по таким направлениям, как энергоресурсы, авиация, космонавтика и трансграничная инфраструктура, а также укрепляются двусторонние и многосторонние экономические контакты. Благодаря обоюдным усилиям в 2017 году продолжается тренд на рост объемов двусторонней торговли. Преимущества политических отношений на высоком уровне между странами трансформируются в результативное сотрудничество, качество и уровень торгово-экономического сотрудничества между Китаем и Россией в дальнейшем повысятся, а отношения всеобъемлющего взаимодействия и партнерства между сторонами будут продолжать двигаться по пути взаимовыгодного развития.

## Список литературы

1. Об итогах внешнеэкономической деятельности России.// Внешняя торговля. - 2009г. - №9, С.25-32
2. Гао Шуцин, Российско-китайские отношения в условиях глобализации / РАН. Ин-т сравнит. Политологии, центр. Дальневост. Центр-Азия. полит. исслед. отв. ред. Железняков А.С., - М., 2010, - 192 с. - Библиогр. С.145-156. Прил. С.157-191.
3. Парамонов В., Строков А., Столповский О. Статья для журнала Время Востока «Отношения между Россией и Китаем: история, современность и будущее»

© И.К. Петросян, 2017

УДК 370

# ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛИ ОБ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

ТАМБИЕВА ЗУХРА ЮСУФОВНА,

ст. преп.

ФГБОУ ВО «Карачаево-Черкесский государственный университет»

**Аннотация:** В статье рассматриваются научные работы ведущих отечественных исследователей, в которых решаются проблемы индивидуального подхода к процессу обучения иностранному языку в общеобразовательных школах. Обосновывается необходимость учета множества критериев и подходов. Опора на данные свойства личности является определяющей в создании условий для качественного процесса обучения.

**Ключевые слова:** индивидуальный подход, система индивидуальных приемов и способов, учебная деятельность, психотипы, иностранный язык, приемы обучения, экстраверты, интроверты.

## DOMESTIC RESEARCHERS ABOUT INDIVIDUALIZATION OF PROCESS OF TRAINING IN THE FOREIGN LANGUAGE

Tambiyeva Zukhra Yusufovna

**Summary:** In article scientific works of the leading domestic researchers in which problems of individual approach to process of training in a foreign language at comprehensive schools are solved are considered. Need of accounting of a set of criteria and approaches is proved. The support on these properties of the personality is defined in creation of conditions for high-quality process of training.

**Keywords:** individual approach, system of individual receptions and ways, educational activity, psychotypes, foreign language, methods of training, extroverts, introverts.

Обучение иностранному языку в современных условиях реорганизации учебного процесса требует индивидуального подхода к каждому студенту или ученику, что обусловлено индивидуальными способностями овладения, «объектом усвоения, мотивацией (стимулами), речью (в содержательно-смысловом аспекте), способами выражения и формулирования мысли» [1, с. 19] и многим другим.

Вспомним, что к проблеме индивидуализации процесса обучения иностранному языку обращались многие современные отечественные ученые, педагоги, методисты (П.В. Кириллова, Ф.К. Савина, Т.Н. Мазурик, В.С. Мерлин, В.П. Кузовлев, В.А. Крутецкий, М.Г. Каспарова и др.). Все они утверждали, что доминирующим фактором в реализации индивидуального подхода в процессе любого обучения является учет свойств высшей нервной деятельности обучающегося (И.П. Павлов, Б.М. Теплов, В.Д. Небылицын, В.С. Мерлин [6] и др.).

Многие исследователи акцентируют, что всестороннее изучение личности обучающегося позволяет наиболее точно прогнозировать его учебную деятельность, выбирать наиболее приемлемые формы воздействия на него, что в совокупности позволяет управлять его познавательной и учебной деятельностью.



Исследователь В.С. Мерлин его сторонники дают обоснование зависимости успешной учебы от типологических свойств обучающегося, дается обоснование понятия «индивидуальный стиль», под которыми понимается система индивидуальных приемов и способов решения задачи, определяемых комплексом природных особенностей человека. По утверждению Мерлина: «Если у обучающегося выработан индивидуальный стиль учебной деятельности, значит, он наилучшим образом приспособился, адаптировался к условиям обучения, используя свои индивидуально-типологические особенности» [6, с. 109].

В работах М.К. Акимовой и Т.В. Козловой [1] подчеркивается, что у обучающихся одного возраста могут быть разные уровни развития, но при разных показателях, в обоих случаях обучение может быть развивающим и будет направлено на прогресс. Но положительные результаты могут быть достигнуты только при индивидуальном обучении [1, с. 47].

В работе А.А. Кирсанова «Индивидуализация учебной деятельности школьников» [4] процесс индивидуализации рассматривается как совокупность «воспитательных и дидактических средств, соответствующих целям деятельности и реальным познавательным возможностям коллектива..., отдельных учеников и групп..., позволяющих обеспечить учебную деятельность ... (обучающегося) на уровне его потенциальных возможностей с учетом целей обучения» [4, с. 138]. Данное обоснование, относящееся к ученикам средних школ, равно относится и к студентам вузов.

В контексте данной темы особого внимания заслуживают работы исследователей, занимающихся проблемами индивидуального обучения иностранному языку. Так, в статье «Роль индивидуальных особенностей учащихся при обучении иноязычному устноречевому общению» [3], М.Л. Вайсбурд и Е.А. Кузьминой выявлено несколько ученических психотипов, которые сводятся к следующим:

- экстраверты, эмоционально неустойчивые;
- экстраверты, эмоционально устойчивые;
- экстраверты, постоянно стремящиеся доминировать;
- интроверты, эмоционально устойчивые.

Понимание сущности перечисленных психотипов позволяет педагогу «...создавать благоприятные условия для подготовки школьников к естественной мотивации» [3, с. 5], оказывая первичную помощь нуждающимся в ней.

Особое место в работах отечественных исследователей отводится роли преподавателя в процессе индивидуального обучения. Например, И.В. Никитина и Е.А. Рыжкова отмечают, что «...созданию личностно-ориентированной системы в обучении способствует такой подход к его организации, при которой цели, содержание учебного материала, формы взаимодействия учителя и учеников «работают» на важное назначение такого обучения - сделать ученика субъектом учебного процесса» [7, с. 26].

Его мнение поддерживает исследователь И. Унт, который, помимо этого, подчеркивает, что индивидуализация лишь тогда достигает своей подлинной цели, когда учащийся выступает уже не как объект, а как субъект обучения, то есть «исходя из своей индивидуальности, ученик находит в содержании и процессе обучения соответствующие его интересам и способностям цели и возможности их самостоятельной реализации в собственной учебной деятельности» [8, с. 68].

По мнению В.П. Кузовлева, при индивидуальном обучении иностранному языку необходимо учитывать все вышеназванные критерии. Исследователь вводит такие понятия, как «индивидуальность ученика» и ее структура, состоящая из трех подструктур:

- индивидуальной;
- личностной
- субъектной.

Под индивидуализацией Кузовлев понимает «соотнесенность приемов обучения с личностными (при их ведущей роли), субъектными и индивидуальными свойствами каждого ученика» [5, с. 46]. Им соответственно выделяются три отмеченных вида индивидуализации.

Как видим, в вопросах индивидуального подхода в процессе обучения иностранному языку все перечисленные исследователи в равной степени дополняют друг друга, в совокупности решая проблему индивидуализации в процессе обучения иностранному языку.

В заключение нашего исследования мы приходим к убеждению в том, что учет индивидуальных особенностей, уровня подготовки, способностей, психофизиологического типа обучающегося является определяющим в создании условий для активизации процесса обучения иностранному языку.

#### **Список литературы**

1. Акимова М.К., Козлова В.Т. Индивидуальность учащегося и индивидуальный подход // Новое в жизни, науке, технике. Серия: Педагогика и психология. - 1992. № 3. - С. 45-57.
2. Артемов В.А. Психология обучения иностранным языкам. - М.: Просвещение, 1969. - 79 с.
3. Вайсбурд М.Л., Кузьмина Е.В. Роль индивидуальных особенностей учащихся при обучении иноязычному устноречевому общению // Иностранные языки в школе. 1999. № 1. - С. 5.
4. Кирсанов А.А. Индивидуализация учебной деятельности школьников. - Казань: Татар.кн. изд-во, 1980. - 207 с.
5. Кузовлев В.П. Индивидуализация обучения иноязычной речевой деятельности как средство создания коммуникативной мотивации :дис. ... канд. пед. наук. - Липецк, 1981.- 240 с.
6. Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. М.: Педагогика, 1986. 254 с.
7. Рыжкова Е.А. Проблемы воспитания коммуникативной культуры педагога // Личностно-ориентированное обучение и воспитание. - Волгоград, 1994.- С. 25-27.
8. Унт И.Э. Индивидуализация и дифференциация обучения. - М.: Педагогика, 1990. - 192 с.

УДК 330

# ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

САВОСИНА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА,

магистрант

Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС

**Аннотация:** статья посвящена изучению эволюции ипотеки и ипотечного кредитования. В статье рассматриваются основные этапы становления института ипотеки с древних времен и до наших дней, а также акцентируется внимание на развитии ипотеки в России.

**Ключевые слова:** история, ипотеки, эволюция ипотеки, становление ипотеки, ипотечное кредитование.

## FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF SYSTEM OF MORTGAGE HOUSING CREDITING IN RUSSIA

Savosina Tatiana Nikolaevna

**Abstract:** the article is devoted to studying the evolution of mortgage and mortgage lending. The article considers the main stages of the establishment of the institution of mortgages from ancient times to our days and also focuses on the development of mortgages in Russia.

**Key words:** history, mortgage, mortgage evolution, mortgage formation, mortgage lending.

Ипотечное кредитование является основой функционирования финансового механизма, позволяющего обеспечить сбалансированный спрос на рынке жилья, что в условиях кризиса является приоритетом развития системообразующей отрасли экономики – строительства [1, с. 81]. Важность данного института в современных условиях предопределяет необходимость изучения исторических аспектов развития ипотеки как экономико-правовой категории.

Понятие ипотека («*hypothēke*») было введено в Греции в IV веке до н.э. Солоном. Благодаря его реформам система, при которой обеспечением долга являлась личная свобода должника или его семьи, которые в случае невозврата кредита в срок становились рабами, сменилась залогом земельных участков. Тогда ипотекой назывался столб или камень, которые устанавливались по краю заложенного участка или дома с записью о том, что владелец данной недвижимости взял деньги в долг и должен вернуть их в строго оговоренный срок [2, с. 102].

Институциональное развитие ипотека получила в I–II вв. н.э. в Римской империи. В римском праве существовало три формы договоров залога: *fiducia*, *pignus*, *hypotheca*, а ипотека распространялась на требование и все его составляющие, включая проценты за пользование заемными ресурсами и издержки кредитора, связанные с взысканием ссудной задолженности. Кроме того, в процессе исторического развития выделялись ипотека в силу договора и легальная ипотека, действовавшая по указу императора, без согласия сторон (например, ипотека агентов фиска на имущество неплательщика налогов, ипотека жены на имущество мужа и т.п.). Имел место последовательный залог одного и того же

объекта недвижимости разными лицами. Однако ослабление государства и правовой системы в связи с распадом Римской империи и закатом Древнего мира привели к практически полному исчезновению института ипотеки на несколько столетий.

В современном понимании институт ипотеки начал вновь складываться в средневековье (XIV в. в Германии, XVI в. во Франции). Посредством рецепции римского права ипотека перешла в западноевропейское законодательство, сохранив в целом уже имевшиеся правовые конструкции. В средневековой Германии возникла практика совершения актов об отчуждении или залоге недвижимости в народных собраниях, церквях или городских ратушах путем занесения данных актов в городские или судебные книги [3, с. 7]. Все записи в ипотечных книгах имели строгое юридическое значение, для каждого объекта недвижимого имущества указывались как данные о собственнике и переходах права собственности, так и сервитуты и уже лежащие на владельце имущества долговые обязательства. Соответственно после внесения специальной записи в книги ипотека признавалась вещным правом. При этом реализация заложенного имущества проводилась уже не самим кредитором, а судом, что повышало степень защищенности интересов сторон кредитной сделки.

Правительства европейских государств создают нормативную базу для законного функционирования ипотечных учреждений. Так, в Пруссии в 1783 г. принят Устав (Закон) об ипотеке, в Австрии в 1811 г. – Общее гражданское уложение Австрийской Империи; в Баварии в 1822 г. – закон об ипотеке; в Саксонии – Устав 1843 г.; Саксонское уложение 1864 г.

Эволюция ипотеки в России имеет свои отличительные черты. На этапе своего зарождения институт ипотеки был связан непосредственно с личностью заемщика, существовал так называемый институт закупничества (от слова «купа» – долг), согласно которому обеспечением сделки служила личная свобода должника, то есть имело место совмещение займа и самозаклада. Однако исследование данного института является крайне сложным ввиду того, что практически единственным источником для изучения положения закупов служит несколько статей Русской Правды.

Следует отметить, что, в отличие от общепринятой формы залога, когда объект залога переходит залогодержателю, была также известна иная форма древнерусского залога, упоминание которой имеет место в Псковской и Новгородской ссудных грамотах. В этих городах имел место залог без передачи заложенного имущества во владение кредитора, например, залог двора, означавший, что кредитор имеет право останавливаться в усадьбе должника, когда приезжает в Новгород, а должник-залогодатель обязан содержать двор в требуемом состоянии.

Одним из первых источников залогового права на Руси можно считать Указ (приговор) Ивана Грозного от 11 января 1558 г., согласно которому выкуп заложенных земель («вотчин») происходил равными долями в течение 5 лет («по жребьям»). Интересно, что, несмотря на тот факт, что залогодатель лишался права распоряжения «вотчиной» до конца оплаты долга, возврат земельного участка в пользование залогодателю осуществлялся уже после первой выплаты (одной пятой) долга. Если залогодатель, нарушив запрет, продавал заложенный участок, то ответственность за погашение долга при его неплатежеспособности как заемщика перекладывается на лицо, купившее объект заклада: это лицо или погашало долг, или отдавало объект заклада кредитору.

Также интересным этапом правового регулирования ипотечных правоотношений в России является Указ от 1 августа 1737 г., который определил обязанность кредитора обратиться с закладной в суд и реализовать объект залога на аукционе в случае просрочки кредитных платежей. Подобные правовые новации вызвали большое недовольство в обществе, и данные нормы были отменены уже в 1734 г. Указом от 11 мая, в очередной раз, показав несостоятельность внедрения ипотечных механизмов только на государственном уровне, минуя мнение предпринимательских кругов.

Традиционно точкой отсчета для развития ипотеки в Российской Империи считается создание в 1754 г. Государственного банка для дворянства, выдававшего дворянам ссуды под обеспечение движимого и недвижимого имущества. Устав банка содержал помимо положений об обязательной продаже объекта залога в случае невыполнения должником своих обязательств также и требование о наличии поручителя, который, в условиях отсутствия точной информации об объектах недвижимости, ручался за то, что у заемщика данные объекты действительно имеются. Однако в практической деятельности

банка реализация предметов залога так и не состоялась, государство посчитало эти действия нежелательными, и законодательно была наложена «опека на имущества неисправных залогодателей» для погашения долга из доходов вместо реализации этой недвижимости на аукционах. Неудивительно, что деятельность банка закончилась в итоге банкротством и огромным портфелем просроченной кредитной задолженности.

Значительную роль в кредитовании играли также Сохранные казны, на которые и приходились основные объемы ипотечного кредитования (порядка 80–90% всех выданных ссуд). Сохранные казны обычно выдавали небольшие (до 5 тыс. рублей) ипотечные кредиты под 6% годовых. В 1775 г. срок займов в Сохранных казнах под залог имений составлял до 5 лет, а в 1830-х г. срок кредитования увеличился уже до 37 лет, при этом обороты за 45 лет выросли в 100 раз, например, обороты Московской сохранный казны в 1843 г. составляли 210 млн. руб. Ссуды выдавались под залог «ревизских душ» крепостных (т.е. записанных по ревизии - общегосударственной переписи населения), под залог каменных домов, имений, а впоследствии фабрик и заводов. Если залогом служили дома и фабрики, то величина ссуды составляла от 50% (строения без земли) до 67% (строения с землей) размера его оценки. При этом считалось нормой, что 1–2% от суммы кредита заемщик должен внести в виде «добровольного» пожертвования на благотворительные цели [4, с. 25].

К 1859 г. в Государственном банке и Сохранных казнах было заложено более 7 млн. крестьян (т.е. более половины всех имевшихся крестьян было заложено помещиками), а общая задолженность помещиков, которую они не спешили погасить, составляла порядка 425 млн. рублей серебром; как следствие, банки, осуществлявшие ипотечное кредитование, регулярно становились банкротами. Радикально решил данную проблему император Александр II, который своим Указом 1859 г. остановил выдачу ссуд под залог недвижимости государственными кредитными учреждениями.

Первые акционерные ипотечные банки начинают появляться в Российской Империи в 1864–1872 гг. Они практикуют выпуск закладных листов, обеспеченных ипотечными кредитами, которые впоследствии становятся одними из самых востребованных на рынке ценных бумаг.

Однако Октябрьская революция 1917 г. прервала развитие ипотеки в России практически до конца XX века. Декрет Совета Народных Комиссаров от 17 мая 1919 г. «О ликвидации городских и губернских кредитных обществ» упразднил существовавшую банковскую систему, кредитные учреждения были национализированы, институт частной собственности упразднен, денежно-кредитная система централизована, ипотека перестала существовать как институт. В итоге понятие «ипотека» было забыто на 70 с лишним лет.

В СССР существовало потребительское кредитование на улучшение жилищных условий. Кредиты предоставлялись на следующие цели: кооперативное жилищное строительство; строительство и приобретение индивидуальных жилых домов; приобретение или строительство садовых домиков и благоустройство садовых участков; капитальный ремонт жилых домов, находящихся в личной собственности и т.п. При этом кредит на строительство индивидуальных жилых домов нередко выдавался также в натуральной форме, когда предприятия передавали построенную с использованием банковского кредита недвижимость «своим работникам с оплатой на условиях рассрочки платежа» [5, с. 399]. Однако объектом залога данное недвижимое имущество не становилось, поэтому ипотечным данное кредитование не являлось. Несмотря на законодательную разработанность залоговых правоотношений в Гражданском Кодексе 1922г, удельный вес этой разновидности вещных прав в советской жизни был очень невелик.

В Гражданском кодексе РСФСР 1964 г. залогом, помещенному в главу «Обеспечение исполнения обязательств» было посвящено всего несколько статей, и как отмечал Д.А. Медведев «в нашей стране залог долгое время имел скорее ритуальное значение, сопровождая примитивные акты обмена» [6, с. 13]. Такое положение существовало в России до принятия в мае 1992 г. Верховным Советом РСФСР Закона «О залоге».

Закон Российской Федерации от 24 декабря 1992 г. №4218-1 «Об основах федеральной жилищной политики» установил возможность залога недвижимости в жилищной сфере и получение кредита на строительство или приобретения жилья под залог недвижимости. В соответствии с этим законом



было разработано Положение о жилищных кредитах, утверждённое Указом Президента Российской Федерации от 10 июня 1994 г. № 1180 «О жилищных кредитах», устанавливающее порядок предоставления банками кредитов на строительство (реконструкцию) жилья, обустройство земельных участков, а также на приобретение жилья при условии залога недвижимого имущества. Основные правила ипотеки были развиты в первой части Гражданского кодекса Российской Федерации (статьи 334 – 358), где закреплено, что общие правила о залоге, установленные в Кодексе, применяются к ипотеке в случаях, когда кодексом или законом об ипотеке не установлены иные правила.

21 июля 1997 г. принят долгожданный Федеральный Закон Российской Федерации №122-ФЗ «О Государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», где закреплено, что право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним учреждениями юстиции. Позднее 16 июля 1998 г. вступил в действие Федеральный закон №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», регулирующий гражданско-правовые отношения ипотеки.

Дефолт 1998 г. очень сильно отразился на ипотечном кредитовании в России, лишь в начале 2000-х годов ипотечный рынок начал оживать. Знаковым событием этого периода стало принятие в 2002 г. Стандартов АИЖК по процедурам выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов. Ипотека стала выдаваться сначала под 18%, затем под 15%, с первоначальным взносом минимум 30% от стоимости квартиры. А в период с 2005 по 2007 годы, когда уровень инфляции снизился, и доходы населения начали вырастать, начался активный рост ипотечного рынка. В борьбе за клиента банки формулировали ипотечные предложения с низким первоначальным взносом – до 10%, а базовая процентная ставка снизилась до 11% годовых. Так, в 2005 г. объем ипотечного кредитования составил 56,3 млрд. рублей, в 2006 г. – уже 263,6 млрд. рублей, а в 2007 г. – 556,5 млрд. рублей [7, с. 19-20].

Однако расцвету ипотечного кредитования в России серьезно помешал мировой финансовый кризис 2008-2010 гг. – в связи с ростом непогашенных займов, банки стали ужесточать требования к заемщикам. Но волна экономического кризиса, всколыхнув рынок, улеглась, и к началу 2011 г. ипотека подошла к очередному этапу своего развития.

Таким образом, ипотечное кредитование прошло множество этапов, соответствовавших развитию правовой и экономической системы общества в каждом отдельном периоде времени. Современная ипотечная система миновала череду кризисов, однако продолжает оставаться одной из самых востребованных форм кредитования.

### Список литературы

1. Щеголев А.В. Стабилизационная государственная политика страны: экономический аспект // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2012. – Т.2. – №1. – С. 81–85.
2. Баркова Е.В. Ипотека: история и современность // Экономический журнал. – 2005. – №10. – С. 101–116.
3. Новакова С.Ю. Краткая история развития ипотеки: зарубежный опыт // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2009. – №1. – С. 5–12.
4. Бугров А.В. Банковские операции сохранных казен, воспитательных домов и приказов общественного призрения в 1771–1860 годы // Вестник Банка России. – 2012. – №65. – С. 23–32.
5. Эзрох Ю.С. Институт ипотеки: эволюция и конкурентное развитие в России // Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития сборник статей по материалам III Международной научной конференции. – 2013. – С. 398-401.
6. Медведев, Д. А. Российский закон о залоге // Правоведение. –1992.– № 5. – С. 13 – 21.
7. Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России // Статистический сборник. – 2014. – №1. – С. 1-61.

УДК 330

# УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

ХАШИР БЭЛЛА ОЛЕГОВНА

д.э.н, профессор

КАШИРИНА ГАЛИНА СЕРГЕЕВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «КубГТУ»

**Аннотация:** в статье рассмотрены актуальные вопросы по управлению прибылью на предприятии, а также изучение механизма функционального аппарата управления прибылью. На сегодняшний день прибыль является движущей силой экономики, поэтому изучение методов эффективного управления прибылью, является важнейшей задачей финансовых менеджеров и руководителей компании.

**Ключевые слова:** управление прибылью, эффективность, функциональное управление, финансовая структура предприятия, прибыль организации

## THE MANAGEMENT PROFIT OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY

Khashir Bella O.,  
Kashirina Galina S.

**Abstract:** the article deals with relevant questions on management profit of the enterprise, and to study the mechanism of the functional unit of profit management. Today, profit is the driving force of the economy, so the study of methods of effective management of the profit is the most important task of financial managers and company executives.

**Keywords:** profit management, efficiency, functional management, financial structure of the enterprise, profit organization.

В условиях современной экономики прибыль играет основную роль в деятельности предприятия. Независимо от формы собственности и организационно-правовой формы хозяйствования. Прибыль - главная цель предпринимательской деятельности, не только на начальных этапах развития, а на этапе всего жизненного цикла предприятия.

Помимо этого, прибыль формирует базу для экономического развития не только отдельного субъекта экономической деятельности, а всего государства. За счет функционирования налоговой системы, полученная предприятием прибыль распределяется и перераспределяется в доход государства.

Также, прибыль субъектов хозяйствования выступает главным показателем эффективности деятельности предприятий. Показатели уровня прибыли, в определенной мере, характеризует степень успешности руководителей организации, и умение их, грамотно осуществлять финансово-



хозяйственную деятельность.

Очевидно, что прибыль один из внутренних источников финансовых ресурсов для деятельности организации. За счет прибыли организация обеспечивает финансирование расширенного воспроизводства, увеличивает объемы инвестиционной деятельности, не прибегая к использованию заемных средств.

Управление прибылью - это своеобразный процесс поиска и принятия управленческих решений по вопросам ее формирования, распределения и использования. [1, с 632].

Управления прибылью основано на целевых установках и определенных конкретных задачах.

1. Основная цель управления прибылью обеспечивающая соответствие возможностям предприятия и характерным для рыночных условиям хозяйствования.

2. Формирование оптимального соотношения между формируемой прибылью и уровнем риска, который является допустимым при данных условиях. Наиболее целесообразно формировать уровень прибыли с учетом некоего заданного уровня риска, так как стремление к максимизации прибыли существенно повышает уровень риска и в итоге отрицательно влияет на ее размер.

3. Необходимость создания достаточного уровня собственных средств, за счет использования чистой прибыли, в соответствии целям деятельности предприятия. Размер чистой прибыли определяет возможности предприятия по формированию финансовых средств, созданию разных финансовых фондов и производственного развития.

4. Обеспечение определенного уровня дохода на инвестированный капитал. Уровень выплаты собственникам капитала должен быть выше средней нормы доходности на рынке среднесрочных и долгосрочных капиталов, чтоб обеспечивать максимальную привлекательность.

5. Непрерывный рост рыночной стоимости предприятия. Данная задача решается посредством капитализации прибыли и расширения фонда дивидендов. Все это призвано обеспечить постоянный рост благосостояния собственников организации в текущем и будущих периодах. Представленные выше задачи, в рамках управления прибылью, взаимосвязаны и не должны осуществляться отдельно. Следовательно, в процессе деятельности хозяйствующего субъекта все задачи должны быть согласованы между собой и оптимизированы.

Несомненно, говоря о главной цели управления прибылью, необходимо отметить, что она связана с основной целью хозяйствования предприятия и всегда реализуется с ней в едином и неразрывном комплексе [3, с 2].

Исходя из вышенаписанного, можно сделать вывод о том, что самой главной целью процесса управления прибылью и является обеспечение ее максимизации, а также повышения благосостояния собственников предприятия. Помимо этого, описанная цель обеспечивает координацию интересов собственников организации с государственными интересами и интересами персонала предприятия.

Процесс управления прибылью реализует рассмотренную цель и задачи, посредством осуществления определенных функций. Данные функции классифицируются на две группы:

1. Функции управления прибылью как часть управляющей системы. Здесь функции представляются составными частями любой управляющей системы, вне зависимости от вида деятельности предприятия. Эти функции характеризуются как общие и включают в себя:

- Разработку комплексной стратегии управления прибылью, в соответствии целям предприятия;
- Создание подразделений, ответственных за реализацию управленческих решений, связанных с формированием, и использованием прибыли;
- Анализ факторов формирования и использования прибыли;
- Прогнозирование источников формирования, распределения и использования прибыли;
- Обеспечение контроля за реализацией решений в области формирования и использования прибыли;

- Разработка целенаправленной комплексной стратегии управления прибылью организации.

2. Функции управления прибылью как специальной области управления предприятием. Здесь же функции определяются конкретным объектом соответствующей управляющей системы. Эти функции рассматриваются как специфические.

- Управление формированием прибыли;
- Управление распределением и использованием прибыли. [2, с.149].

Существует несколько способов, чтоб правильно организовать механизм управления прибылью в организации. Основным является управление прибылью путем создания центров финансовой ответственности. ЦФО представляет собой группу, которая несет ответственность за финансовый результат от текущей деятельности ответственность. В составе центра прибыли могут находиться центры дохода и затрат.

Цель ЦФО состоит в повышении эффективности управления структурами предприятия на основе систематизации данных по каждому центру, для того, чтобы возникающие изменения можно было соотнести с определенным руководителем. Внедрение ЦФО - это сложная задача, однако грамотно выстроенная структура дает возможность увидеть основные точки, где будет, учитываться и перераспределяться прибыль, а также осуществляться контроль за расходами [4].

Управление прибылью посредством предложенной системы непосредственно затрагивает работу внутренних структур организации, обеспечивающих реализацию управленческих решений по отдельным аспектам формирования, распределения и использования прибыли и несущих ответственность за результаты данных управленческих решений. Деятельность подразделений необходимо отражать в системе бухгалтерского учета и представлять на соответствующих счетах для обеспечения возможности учета затрат и результатов ЦО.

### Список литературы

1. Воробьев Ю. Н. Финансовый менеджмент: [учебное пособие] / Ю. Н. Воробьев. – НАПКС, 2015. — 632 с.
2. Кобец А.А. Концепция механизма управления прибылью предприятия в условиях рыночных отношений / А.А. Кобец // Финансы. Учет. Банки.– : ДонНУ, Каштан. – 2015.–149-156 с.
3. Костромина Д. В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности / Д. В. Костромина // Финансовый менеджер. – 2016. – №4
4. Управление производством. Центры финансовой ответственности. Энциклопедия производственного менеджера. [Электронный ресурс]. – режим доступа:<http://www.up-pro.ru/encyclopedia/centry-finansovoyotvetstvennosti.html>

УДК 338

# МЕТОДЫ АНАЛИЗА ВЫРУЧКИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

ЗИННЯТУЛЛИНА АЛСУ АБДУЛБАРИЕВНА

Студент

Московский Технический Университет

**Аннотация:** Финансовый результат является главным критерием оценки ведения хозяйственной деятельности организации и выражается в форме прибыли и убытка. С помощью анализа финансового результата можно определить насколько прибыльным является дело. Поэтому изучение данных показателей наиболее существенно для исследования, так как рост значений финансовых результатов не только укрепляет позиции предприятия в производственной и финансовых сферах, но и стимулирует поток инвестиций.

**Ключевые слова:** выручка, рентабельность, доходы, финансовый результат, прибыль.

Чтобы выводы по результатам анализа финансового положения обеспечивали правильное понимание внутренних связей, взаимозависимости и причин возникновения многообразных факторов аналитику необходимо глубоко знать общие методологические принципы анализа, важнейшим из которых являются взаимосвязь, взаимообусловленность всех явлений и процессов и их развитие взаимодействие количественных и качественных факторов, единство целого и части, единство учитываемых единичных явлений и процесса в целом единство таких противоположностей, как динамичность изучаемых явлений и состояние их на отдельные моменты (даты) и др.

Анализ финансовых результатов организации – это исследование полученной ей прибыли или убытка как в абсолютной величине, так и коэффициентов относительно других финансовых показателей организации. В современной рыночной экономике в условиях конкуренции, важнейшим из показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта производственной, снабженческой, финансовой и инвестиционной сферах является финансовый результат. Он является итогом деловой активности предприятия и показывает прибыльность проводимой политики, конкурентоспособность выпускаемой ею продукции и предоставляемых услуг.

Важной задачей при этом является экономический анализ финансовых результатов организации. Он помогает найти пути улучшения финансовых показателей деятельности фирмы и по результатам расчетов принять экономически обоснованные решения, кроме того, анализ финансовых итогов дает возможность определить наиболее целесообразные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств предприятия. Целью анализа финансовых результатов является определение того, насколько эффективно вкладывать средства в предприятие. Более высокое значение коэффициентов

рентабельности по сравнению с конкурентами будет указывать на привлекательность такой альтернативы инвестирования [2, с.231].

Любое коммерческое предприятие желает получать максимальную прибыль, которая является его вознаграждением за осуществление предпринимательской деятельности и коммерческий риск. Растущая в организации прибыль - основа его дальнейшего экономического развития и укрепления финансовых отношений с партнерами.

Финансовый результат в форме прибыли говорит об успешной деятельности и эффективной работе компании. Отрицательный финансовый результат обычно возникает в результате чрезмерных затрат, а также при недостаточном доходе от реализации товаров и услуг, из-за снижения покупательского спроса и т.д.

Получение положительных финансовых результатов не только актуально для конкретного предприятия, но и важно для государственной финансовой системы в целом, так как непосредственно влияет на величину отчислений (налог на прибыль), формирующих государственный бюджет.

В процессе оценки финансовых результатов следует определить следующие:

- Каким является количество прибыли?
- Насколько успешно компания генерировала прибыль в течении предыдущих периодов?
- Способно ли предприятие продолжать создавать достойный финансовый результат в будущем?

Качество прибыли определяется с помощью отчета о финансовых результатах, информации о качестве дебиторской задолженности, отчета о движении денежных средств. Если доля проблемной дебиторской задолженности является высокой, то это значит, что компания продавала часть продукции или услуг на невыгодных для себя условиях. Это указывает на высокую конкуренцию и низкую рыночную силу предприятия. Кроме этого, если в отчете о движении денежных средств сумма от продажи товаров и услуг является значительно ниже суммы выручки, то это подтверждает такой вывод [1, с.22].

Таким образом, компания продает товары и услуги без получения оплаты в момент поставки. Если из-за этого компания не получит денег за них, то можно говорить о низком качестве прибыли. Компания, следуя правилам бухгалтерского учета, отобразит полученную прибыль в отчете о финансовых результатах, но вполне возможно, что уже в будущем периоде финансовый результат будет отрицательным из-за списания значительных сумм безнадежной дебиторской задолженности. Когда говорят о качестве прибыли, имеют ввиду:

- Насколько стабильной является прибыль. Высокая ли вероятность того, что в следующем периоде прибыль будет такой же или выше;
- Насколько адекватной является прибыль. Не используются ли методы бухгалтерского учета, которые завышают текущий показатель прибыли.

В процессе анализа следует также обратить внимание на факторы, которые формируют финансовые результаты:

- Конкурентоспособность продукции и услуг, которая выражается в способности поддерживать высокую цену на товар. Индикатором для этих целей может служить валовая маржа.
- Уровень производства и эффективность использования имеющихся ресурсов.
- Структура капитала, которая приводит к определенному финансовым расходам.
- Эффективность управления налоговыми обязательствами.
- Качество управления и навыки менеджмента.

Анализ финансовых результатов коммерческой организации начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики прибыли (убытка) до налогообложения в разрезе основных источников ее формирования, которыми являются прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности, т.е. сальдо прочих доходов и расходов [2, с.234].

По итогам расчетов делается вывод о влиянии на отклонения суммы прибыли (убытка) до налогообложения изменений величин источников ее формирования: прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) от прочей деятельности. Поскольку качество прибыли (убытка) до налогообложения определяется ее структурой, то целесообразно обратить внимание на изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения. Его снижение рассматривается как негативное явление, сви-

детельствующее об ухудшении качества прибыли до налогообложения, так как прибыль от продаж является финансовым результатом от текущей (основной) деятельности предприятия и считается его главным источником средств [1, с.15].

Далее анализируются основные источники формирования прибыли (убытка) до налогообложения: прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности – в отдельности. Анализ прибыли (убытка) от продаж начинается с изучения ее объема, состава, структуры и динамики в разрезе основных элементов, определяющих ее формирование: выручки (нетто) от продаж, себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов.

По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии изменения суммы связанных с прочей деятельностью доходов и расходов в целом и отдельных их элементов на отклонения величины прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Анализ чистой прибыли (убытка) ведется в разрезе определяющих ее элементов, которыми являются прибыль (убыток) до налогообложения, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства и текущий налог на прибыль. В ходе анализа изучаются ее объем, состав, структура и динамика. По итогам делаются выводы о влиянии на отклонение общей суммы прибыли на изменение величины каждого ее вида, а также дается оценка изменениям состава и структуры финансовых результатов, произошедших в отчетном году.

Среди относительных показателей выделяемых при исследовании финансовых результатов, наиболее важным являются коэффициенты рентабельности, которые отражают доходность активов, обязательств и капитала. Здесь можно выделить такие показатели, как рентабельность активов, рентабельность продаж, собственного капитала, чистая рентабельность и др. Рост показателей рентабельности предприятия в перспективе свидетельствует об увеличении дохода, приходящегося на единицу расходов. По итогам же анализа показателей рентабельности можно судить о успешности деятельности предприятия, его финансовой устойчивости, о возможности вложения в него инвестиций, предоставлении кредитования, о перспективах развития организации и др .

Как уже говорилось, на следующем этапе проводится факторный анализ рентабельности для всестороннего анализа организации. Исследование проводится по аналогии с факторным анализом показателей прибыли методом цепных подстановок или абсолютных разниц. Завершающим этапом проведения оценки финансовых результатов является обобщение полученных данных, формирование выводов дается оценка текущей деятельности организации и формируются прогнозы ее развития на перспективу, а также выявляются возможные резервы повышения эффективности деятельности.

Анализ финансовых результатов организации осуществляется по двум направлениям:

- анализ на основании бухгалтерской отчетности;
- анализ на основании внутренней управленческой отчетности.

Первый вариант является единственно возможным для внешних пользователей отчетности, поэтому в данном направлении существует большое количество методик определения текущего финансового состояния предприятия. Многие предприятия также используют эти методики, прежде всего для того, чтобы понимать, как их видят контрагенты и потенциальные инвесторы [3, с.761].

Второе направление анализа - анализ закрытых для внешних пользователей данных. Это может быть анализ динамики производственной и сбытовой деятельности компании, ее расходов и доходов определенных направлений деятельности и т. д.

Для анализа затрат и результатов мы предлагаем проводить анализ по следующим направлениям: оценка обоснованности и напряженности плана по производству продукции по центрам ответственности (ЦО); анализ оценка валовой маржи (прибыли), сумм покрытия по ЦО и видам продукции; анализ переменных материальных и трудовых затрат, выявление результатов их снижения; анализ общепроизводственных расходов; анализ и оценка общехозяйственных расходов; анализ и оценка коммерческих расходов; анализ соотношения переменных и постоянных затрат, оценка их эффективности; анализ и оценка воздействия операционного рычага запаса финансовой прочности[3, с. 763].

Основной целью анализа финансового состояния организации является объективная и обоснованная оценка его текущего и перспективного финансового состояния, полученная на основе опреде-

ленного числа ключевых информативных показателей, позволяющих дать объективную и точную картину его финансового состояния, возможных темпов экономического развития, а также финансовых результатов и параметров эффективности финансово-коммерческой деятельности. Полученные в результате анализа параметры дают объективную и обоснованную характеристику финансового состояния организации.

## Список литературы

1. Иванова, А.С. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах [Текст]/ А.С. Иванова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. - №37-2/- С.15-22
2. Лелькова Т. Э., Скрипкина О. В. Методики анализа финансовых результатов // Молодой ученый. – 2017. - №11. – С.231-234.
3. Рябец П. С., Бондаренко Т. Н. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6-4. – С. 761-764.



УДК. 336.14.01

# СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

ЛОПАСТЕЙСКАЯ ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА,

к.э.н., доцент

ПАУТОВА АЛЁНА ОЛЕГОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет»

**Аннотация:** Статья посвящена рассмотрению сущности бюджетного процесса и его содержанию. А так же рассмотрим этапы, основные задачи, признаки и участников бюджетного процесса.

**Ключевые слова:** Бюджет, бюджетный процесс, стадии бюджетного процесса, задачи бюджетного процесса, участники бюджетного процесса, роль внебюджетных фондов.

## THE NATURE AND CONTENT OF THE BUDGET PROCESS

Lopasteyskaya Lyudmila Gennadyevna,  
Pautova Alena Olegovna

**Abstract:** The article is devoted to consideration of the nature of the budget process and its content. And let's consider the stages, key tasks, characteristics and actors in the budget process.

**Key words:** Budget, the budget process, part of the budget process, tasks of the budget process, the participants of the budget process, the role extrabudgetary funds.

Бюджетному процессу посвящена третья часть Бюджетного кодекса Российской Федерации. Согласно Бюджетному кодексу бюджетный процесс - регламентируемая законодательством Российской Федерации деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности.

Исходя из данного определения можно выделить следующие стадии (этапы) бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях.

1. Составление и рассмотрение проекта бюджета соответствующим исполнительным органом власти — высшим исполнительным органом власти субъекта РФ, исполнительно-распорядительным органом (администрацией) муниципального образования.

2. Рассмотрение и утверждение бюджета соответствующим законодательным органом власти субъекта РФ, представительным органом местного самоуправления.

3. Исполнение бюджета соответствующим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ, администрацией муниципального образования.

4. Осуществление бюджетного учета, рассмотрение и утверждение бюджетной отчетности исполнительными органами государственной власти субъектов РФ, администрациями муниципальных образований, внешняя проверка (аудит) бюджетной отчетности, составление и рассмотрение проекта закона (решения) об исполнении бюджета, утверждения закона (решения) об исполнении бюджета со-



ответствующим законодательным (представительным) органом.

5. Осуществление контроля за формированием и исполнением регионального или местного бюджета на всех стадиях бюджетного процесса соответствующими государственными органами власти субъекта РФ и органами местного самоуправления или уполномоченными ими контрольными органами.

Выделение отдельных стадий (этапов) бюджетного процесса достаточно условно, так как бюджетный процесс является непрерывным и постоянным.

Ключевыми задачами бюджетного процесса являются:

1) определение доходов бюджета по отдельным налогам и сборам, а также общего объема доходов в соответствии с прогнозами и целевыми программами социально-экономического развития;

2) установление расходов бюджета по целевому назначению, а также общего их объема, исходя из потребностей финансирования всех мероприятий, предусмотренных бюджетом;

3) осуществление бюджетного регулирования в целях сбалансированности бюджетов разного уровня;

4) осуществление контроля за финансовой деятельностью юридических и физических лиц при выполнении ими налоговых обязательств.

Участниками бюджетного процесса являются:

Президент Российской Федерации; высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации, глава муниципального образования; законодательные (представительные) органы государственной власти и представительные органы местного самоуправления (далее - законодательные (представительные) органы); исполнительные органы государственной власти (исполнительно-распорядительные органы муниципальных образований); Центральный банк Российской Федерации; органы государственного (муниципального) финансового контроля; органы управления государственными внебюджетными фондами; главные распорядители (распорядители) бюджетных средств; главные администраторы (администраторы) доходов бюджета; главные администраторы (администраторы) источников финансирования дефицита бюджета; получатели бюджетных средств. Бюджетные полномочия участников бюджетного процесса устанавливаются Бюджетным Кодексом РФ.

Бюджетный процесс характеризуется специфическими признаками, среди которых можно выделить следующие:

**Законодательная регламентированность.** Бюджетный процесс осуществляется в строгом соответствии с нормами бюджетного законодательства, которым регламентированы не только порядок и последовательность действий участников бюджетного процесса, но и сроки каждого из мероприятий, осуществляемых в рамках бюджетного процесса.

**Единый подход на всех уровнях бюджетной системы.** Независимо от того, на каком уровне бюджетной системы (или в каком субъекте Российской Федерации) осуществляется бюджетный процесс, требования к его организации и проведению едины и установлены законодательно. Бюджетный процесс на любом уровне бюджетной системы регламентирован бюджетным законодательством, в первую очередь, Бюджетным Кодексом РФ, и состоит из одинаковых стадий.

**Конкретизация полномочий участников.** Бюджетный процесс осуществляется строго определенным кругом участников, наделенных конкретными полномочиями, которые реализуются на той или иной стадии бюджетного процесса. Правовое положение, а также права и обязанности участников бюджетного процесса определены нормами бюджетного законодательства.

**Цикличность.** Бюджетный процесс строго определен по времени, при этом после завершения бюджетного цикла бюджетный процесс начинается заново. Деятельность от начала составления бюджета до утверждения отчета об исполнении бюджета длится около трех с половиной лет (составляет бюджетный цикл). Показатели бюджета каждого последующего года находятся в зависимости от показателей предыдущего отчетного года, а каждый последующий год является плановым для текущего бюджетного года.

Фонды финансовых (денежных) ресурсов, необходимые государству для осуществления своих задач и функций, стихийно не создаются. Они образуются в результате планомерных целенаправлен-

ных действий органов государства, направленных на создание, распределение и использование указанных фондов.

Важным звеном в финансовой бюджетной системе являются внебюджетные фонды государства – совокупность финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении центральных или региональных местных органов самоуправления и имеющих целевое назначение. Их создание позволяет аккумулировать значительные денежные ресурсы и направлять их на решение определенных социально-экономических задач.[5, с.14]

Таким образом, можно сделать вывод, что бюджетный процесс очень важен.

### **Список литературы**

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016).
2. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / М. В. Романовский и др.; Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. М.: Юрайт, 2013.С.137.
3. Курченко Л.Ф. Бюджетная система Российской Федерации: субфедеральный и местный уровни; Дашков и Ко - , 2014. С.201- 344.
4. Фетисов В.Д. Бюджетная система Российской Федерации / – М.: ЮНИТИ, 2014г. – 367с.
5. Социально-экономическая сущность страховых взносов во внебюджетные фонды / Лопастейская Л.Г. / В сборнике: БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ И ПРАКТИКЕ международная заочная научно-практическая конференция: Сборник научных трудов. 2015. С. 14-17.

УДК 330

# ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ГАТАУЛЛИН ВЕНИР ЗИНУРОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент  
кафедры финансов и экономического анализа  
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»

**Аннотация.** В настоящей работе был рассмотрен основной круг вопросов, позволяющих комплексно представить содержание деятельности конкретной организации в современных условиях и обеспечивающих выработку эффективных управленческих решений в этой сфере менеджмента на примере ОАО «Уфимский хлебокомбинат №2».

**Ключевые слова:** выручка, прибыль, затраты, рентабельность, фондоотдача, фондовооруженность, фондоемкость, оборотные средства.

ОАО «Уфимский хлебокомбинат №2» является коммерческой организацией, нацеленной на получение прибыли за счет производства и реализации хлебобулочной и кондитерской продукции.

Юридический адрес предприятия: Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Индустриальное шоссе 106.

Основными видами деятельности являются:

- производство и реализация хлеба и хлебобулочной продукции;
- производство кондитерской продукции;
- оказание услуг общественного питания;
- оптовая и розничная торговля.

Уставный капитал составляет сто две тысячи шестьсот тринадцать рублей [3 с 2- 9].

Уставный капитал разделен на 102 613 обыкновенных акций одинаковой номинальной стоимости по 1 (одному) рублю каждая. Все акции Общества являются именными, выпущены в бездокументарной форме.

Имущество Общества принадлежит ему на праве собственности и образуется за счет:

- вкладов акционеров, которые составляют уставный капитал Общества;
- доходов от реализации продукции, работ, услуг;
- кредитов банков;
- безвозмездных или благотворительных взносов, пожертвований российских и иностранных организаций, предприятий, граждан;
- иных, не запрещенных законом поступлений.

Для покрытия убытков Общества, а также для погашения облигаций Общества и выкупа акций Общества в случае отсутствия иных средств, образуется резервный фонд в размере 15% от Уставного капитала, который формируется путем ежегодных отчислений в размере 5% от чистой прибыли. Резервный фонд не может быть использован для иных целей [2 с 98- 99].

В структуру хлебокомбината входят три производственных подразделения: производство хлеба, пряников, сдобных сухарей (хлебозавод № 2), булочно-бараночное производство (хлебозавод № 3) и кондитерское производство (хлебозавод № 4).

Хлебозавод № 2 - это самое большое по объему выпуска продукции производственное подразделение. Удельный вес в общем объеме производства в натуральном выражении составляет 78,8%, в

стоимостном – 57%.

Хлебозавод № 3. Удельный вес этого производства в общем объеме выпускаемой продукции в натуральном выражении составляет 17,7%, в стоимостном – 23,1%.

Хлебозавод № 4. Удельный вес этого производства в общем объеме в натуральном выражении составляет 3,5%, в стоимостном – 19,9%.

На предприятии создана торговая сеть, которая включает в себя 17 торговых точек.

Рассмотрим основные экономические показатели (таблица 1).

Из таблицы 1 видно, что за исследуемый период наблюдается рост многих финансово-экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия. Производительность труда уменьшается с 2014г. до 2015г. на 36,825 руб./чел., а с 2015г. до 2016г. на 449,545 руб./чел., это говорит о том что затраты на единицу труда уменьшаются, соответственно это повлияет на увеличение выручки; выручка в 2016 г. по сравнению с 2014 г. возросла на 1002,52 тыс. руб.; фондовооруженность также увеличилась с 35,2 руб./чел, в 2014г. до 69,7 руб./чел, в 2015г. и до 86,4 руб./чел., в 2016г., это говорит о хорошей оснащённости работников предприятия основными производственными фондами, но расчет показателя фондоотдачи показывает не рациональное использование этих фондов так, как с 2014 г. до 2016г. произошло уменьшение в 2,9 раза, так же можно сказать что происходит снижение числа оборотов что говорит об увеличении объема предоставленного кредита. Фондоемкость [1 с 87-90] имеет тенденцию к повышению.

Таблица 1

Основные экономические показатели работы ООО за 2014-2016 гг.

Показатели	Формулы	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5
1. Выручка, тыс.руб.	-	637171	1002616	1639697
2. Затраты, тыс.руб.	-	619732	980277	1625962
3. Прибыль (убыток), тыс.руб.	-	12373	14962	21744
4. Рентабельность, %	$R_e = \frac{ЧП}{Затраты} * 100$	1,99	1,52	1,33
5. Основные средства, тыс.руб.	-	7083	22289	52764
6. Фондоотдача, руб./руб.	$\Phi_o = \frac{B}{OC}$	89,9	44,9	31,1
7. Фондовооруженность, руб./чел	$\Phi_e = \frac{OC}{ССЧР}$	19,2	48,35	92,6
8. Фондоемкость, руб./руб	$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o}$	0,011	0,022	0,032
9. Оборотные средства, тыс. руб.	-	6227804,48	10871743,53	40185150,28
11. Число оборотов, об.	-	6,4	4,82	2,1
12. Численность работников, чел.	-	201	320	611
13. Фонд оплаты труда, тыс.руб..	-	12216	27623	106556
14. Среднемесячная заработная плата, руб.	$\frac{\Phi 3}{СРЗН} \frac{СС}{СС}$	5064	7193	14533
15. Производительность труда, руб./чел.	$\frac{ПФ}{СС} \frac{B}{СС}$	3170	3133,175	2683,63

Таблица 2

Основные экономические показатели работы ООО за 2014-2016 гг.

Показатели	Формулы	Абсолютное изменение		Относительное изменение	
		2015	2016	2015	2016
1	2	3	4	5	6
1. Выручка, тыс.руб.	-	365445	637081	157,3543	163,5419
2. Затраты, тыс.руб.	-	360545	645685	158,1776	165,8676
3. Прибыль (убыток), тыс.руб.	-				
4. Рентабельность, %	$R_e = \frac{ЧП}{Затраты} * 100$	-0,47	-0,19	76,38191	87,5
5. Основные средства, тыс.руб.	-	15206	30475	314,683	236,7266
6. Фондоотдача, руб./руб.	$\Phi_o = \frac{B}{OC}$	-45	-13,8	49,94438	69,26503
7. Фондовооруженность, руб./чел	$\Phi_s = \frac{OC}{ССЧР}$				
8. Фондоемкость, руб./руб	$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o}$	0,011	0,01	200	145,4545
9. Оборотные средства, тыс. руб.	-	4643939	29313407	174,5678	369,6293
11. Число оборотов, об.	-				
12. Численность работников, чел.	-	119	291	159,204	190,9375
13. Фонд оплаты труда, тыс.руб..	-	15407	78933	226,1215	385,751
14. Среднемесячная заработная плата, руб.	$\frac{\Phi_3}{\frac{CP}{\Phi} \cdot \frac{3}{CC}}$	2129	7340	142,0419	202,0437
15. Производительность труда, руб./чел.	$\frac{ПФ}{\frac{B}{CC}}$	-36,825	-449,545	98,83833	85,65209

Начиная с 2001 года, хлебокомбинат ежегодно принимает участие в конкурсах «Лучшая продовольственная продукция» Российского и Республиканского уровня. За данный период 17 наименований изделий удостоены медалей и дипломов первой и второй степеней.

Список литературы

1. Гатауллин В.З. фондоемкость строительно-монтажных работ: динамика, уровень и влияющие на нее факторы /Сборник статей Международной научно-практической конференции. часть 2. OPEN INNOVATION. г. Пенза. 23 октября 2017 г. С87-90.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ [принят Гос. Думой Фед. Собрания 21.10.94] [ред.. от 30.12.2010 г. ] // - справ.-правовая система «Консультант-Плюс». Версия Проф. - [М., 2014]. – с. 98,99 - Электрон. текст. дан. – Послед обновление 24.02.2014.
3. Федеральный закон от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Госдума РФ – 1995 - № 25 – с.2- 9.

УДК 338.46

# СТАТИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТАМОЖЕННОЙ СТАТИСТИКИ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

ЛАВИНА НАДЕЖДА ЮРЬЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»

ТРУШИНА ТАТЬЯНА ДМИТРИЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»

БЕЗДЕНЕЖНЫХ АНАСТАСИЯ ОЛЕГОВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»

Научный руководитель: **Гуськова Татьяна Николаевна**

к.э.н., доцент кафедры

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные статистические аспекты и направления таможенной статистики. Изучены понятия таможенной статистики международной торговли. Рассмотрена внешнеэкономическая деятельность на основе международной торговли. Проанализированы данные ФТС о внешнеторговом обороте за 2015-2016 года. Представлены показатели и тенденции развития международной торговли государств.

**Ключевые слова:** Таможенная статистика международной торговли, внешнеторговая деятельность, международная торговля, внешнеэкономические связи, международная торговля, внешнеэкономическая деятельность.

## STATISTICAL ASPECTS OF CUSTOMS STATISTICS BASED ON INTERNATIONAL TRADE

Lavina Nadezhda Yurievna,  
Trushina Tatyana Dmitrievna,  
Bezdenezhnik Anastasia Olegovna

**Abstract.** The article considers the main statistical aspects and directions of customs statistics. The concepts of customs statistics of international trade are studied. Foreign economic activity based on international trade is considered. The data of the FCS on foreign trade turnover for 2015-2016 are analyzed.

**Key words:** Customs statistics of international trade, foreign trade activities, international trade, foreign economic relations, international trade, foreign economic activity.



Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является международная торговля. На долю торговли приходится около 80% всего объема международных экономических отношений. Таможенная статистика международной торговли — система знаний и методов для изучения состояния и развития внешнеторговой деятельности страны. Предметом наблюдения и изучения в таможенной статистике международной торговли является внешнеторговый оборот страны, размеры и структура экспортно-импортных товаропотоков и их географическая направленность [1, С. 157].

В современных экономических условиях роль статистики международной торговли при управлении внешнеэкономическим комплексом возрастает. Для принятия рациональных политических и торговых решений, продуктивного регулирования внешнеторговой деятельности необходим всеобщий анализ совершенствования внешнеэкономических связей [2, С. 4-12]. Одним из самых главных источников обретения данных для анализа экспортно-импортных операций, анализа их торговой и географической структуры, анализа изменения объема торговли в зависимости от цен и физического объема товара является таможенная статистика международной торговли. Прогнозирование последующего развития внешнеэкономической деятельности регионов и страны производится на основании анализа данных, осуществляется выработка стратегии и корректировка ныне используемой тактики ведения внешнеэкономической деятельности.

В соответствии с методологическими рекомендациями ООН в статистике международной торговли товарами учитываются все товары, которые добавляются к запасам материальных ресурсов страны или вычитаются из них в результате их ввоза (импорта) в пределы или их вывоза (экспорта) за пределы экономической территории. Транзитные товары или временно допущенные в страну или вывозимые из нее (за исключением товаров, предназначенных для переработки) не пополняют и не сокращают запасы материальных ресурсов страны и не подлежат включению в статистику международной торговли товарами.

Международная торговля представляет собой торговлю между странами, состоящую из экспорта и импорта товаров и услуг. Осуществляется преимущественно через коммерческие сделки, оформляемые внешнеторговыми контрактами. Международная торговля страны регулируется государством. Для этого используются такие средства, как таможенный тариф, лицензирование, контингентирование и другие нетарифные ограничения, а также прямое и косвенное субсидирование экспорта и другие средства.

Деятельность таможенных органов не ограничивается только контролем экспорта и импорта, поэтому в статистике таможни выделяют два основных блока: статистику внешнеэкономических связей и специальную таможенную статистику [3, С. 232]. Ко второму направлению относят сведения, не имеющие отношения к торговым операциям, а именно:

- Сведения и статистику о пассажиропотоках – количество физических лиц, которые пересекли границу России за отчетной период (количество въезжающих и выезжающих человек);
- Сведения о международных перевозках товаров и грузов;
- Сведения оперативно - розыскного и правоохранительного характера - количество уголовных дел, возбужденных сотрудниками таможенных органов, объем поставок контрабандной продукции, количество изъятых из незаконного оборота наркотических веществ и тп;
- Сведения о валютных операциях (статистика валютного контроля), о ввозе и вывозе валютных ценностей;
- Статистика по таможенным платежам с разбивкой по видам.

Осуществлять вручную анализ внешнеэкономической деятельности достаточно сложно, а также неэффективно [4]. Помимо этого, подобные действия не могут дать полной гарантии, что полученная информация к тому времени будет оставаться актуальной. Именно поэтому более выгодным вариантом считается приобретение структурированных данных, которые распределены по определенным категориям.

Стоит отметить, что не так давно на рынке появились специальные программы, с помощью которых можно осуществлять обработку и анализ полученных данных за короткий срок. При этом компания



может самостоятельно задавать нужные позиции. Работать с подобными системами выгодно, поскольку можно в кратчайшие сроки получить именно те данные, которые требуются компании [6, С. 120].

Статистические данные международной торговли – это один из основных показателей, характеризующих уровень экономического развития любого государства. Развитая внешнеэкономическая деятельность позволяет странам повышать производительность имеющихся у них ресурсов и поднимать уровень благосостояния населения.

В России, как и в любой другой стране мира, ведется тщательный учет товарооборота, формирующего внешнеэкономическую деятельность и глубокий анализ статистики международной торговли [5, С. 252]. Благодаря этим данным государство имеет возможность регулировать долю импортных товаров на внутреннем рынке и контролировать объемы экспортируемого за рубеж сырья и производственных товаров.

По данным Федеральной таможенной службы, внешнеторговый оборот России за 2016 год составил 471,2 млрд долларов. Это меньше, чем за 2015 год на 11,2%. Решающую роль в снижении показателей сыграла девальвация рубля, которая последовала за сильнейшим падением цен на нефть в начале 2016 года. В январе котировки на нефть марки Brent опустились ниже 30 долларов за баррель из-за избытка предложения на рынке, а также сокращения спроса со стороны Китая. Курс доллара к рублю при этом резко взлетел до 78 рублей. Это совпало с сезонным падением деловой активности в январе, которое наблюдается в России ежегодно, а также с сокращением производства во многих обрабатывающих отраслях. В результате, январские объемы торговли стали рекордно низкими – экспорт упал на треть, а импорт – на 20%. Рассмотрим подробнее динамику внешней торговли (рис. 1).



По данным Федеральной таможенной службы

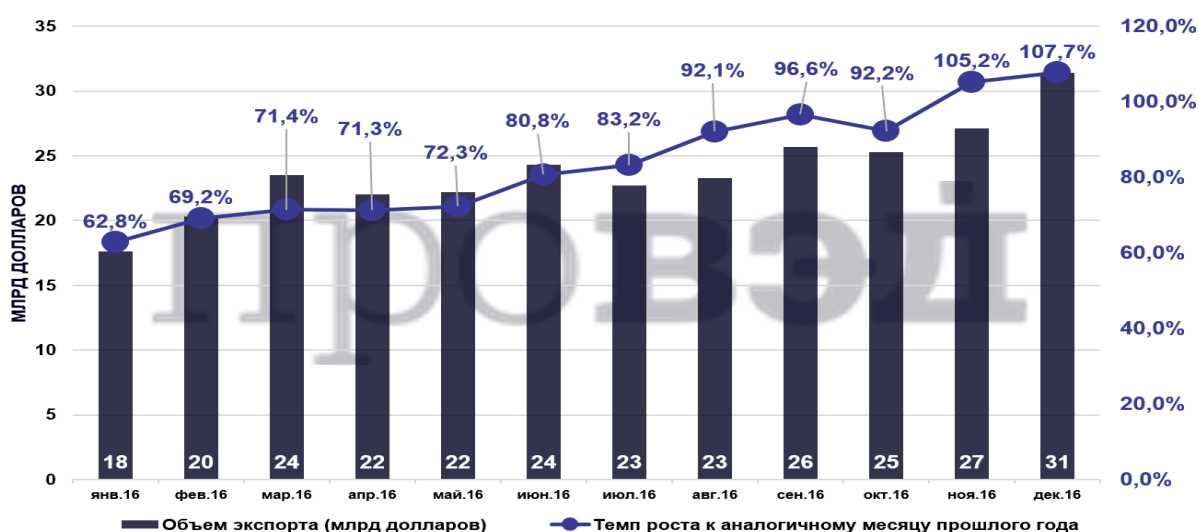
**Рис.1. Динамика внешней торговли России**

По итогам 2016 года экспорт России в стоимостном выражении сократился на 17% и составил 285,49 млрд долларов. При этом самые низкие показатели были характерны для января, когда он упал сразу на 37,2%. Подобная динамика обусловлена тем, что Россия экспортирует за рубеж преимущественно углеводороды – нефть и газ, и вместе с падением цен на них, упала и общая стоимость экспорта. Вместе с тем, экспорт в физическом выражении, наоборот вырос. Наша страна в течение всего года не сокращала, а наращивала их поставки за рубеж, даже в условиях низких цен. Так, экспорт

нефти за год вырос на 6,6% до 236,2 млн тонн, а доходы от неё упали на 17,7% до 73,67 млрд долларов. То же самое было характерно и для экспорта других сырьевых товаров – в физическом выражении экспорт природного газа вырос на 13,8% до 154,7 млрд куб. м., хотя уже в первом полугодии его цена падала на 48,1% до 156,1 долларов за 1000 кубометров. Крупные сырьевые компании наращивали объемы поставок, чтобы удержать долю рынка. Кроме того, в условиях девальвации они могли получать больший размер выручки от экспорта в рублях.

## ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ИЗ РОССИИ В 2016 Г.

(МЛРД ДОЛЛАРОВ, %)



ИСТОЧНИК: ФТС

То же самое стало стимулом и для предприятий других отраслей. Так, Россия увеличила поставки многих продовольственных товаров в Китай, страны Азии и Европы. По поставкам пшеницы уже этой весной мы вышли на первое место в мире, обогнав Канаду и США. Кроме того, выросли объемы экспорта мяса, масла, молока, сыров и творога. Увеличились поставки продукции машиностроения, древесины и многих других товаров. На это оказала влияние и государственная поддержка крупных компаний, направленная на увеличение производства и стимулирование экспорта. Кроме того, девальвация рубля позволила российской продукции выигрывать в конкурентной борьбе с другими странами – отечественные товары нередко поставлялись на мировые рынки по более низким ценам, однако это не оборачивалось крупными убытками для экспортеров.

В целом, исходя из вышеизложенного, нельзя не заметить, что международная торговля все сильнее влияет на экономику каждой страны. Из того, что производится в стране, все большая часть идет на экспорт, а в объеме потребления все большую роль играет импорт. В условиях расширяющихся международных экономических отношений внешняя торговля является важнейшей отраслью экономики России. Ее развитие оказывает существенное влияние на внутренний рынок страны, на насыщение потребительского рынка товарами и на увеличение объема их производства. Доля экспорта и импорта России в валовом внутреннем продукте растёт. Россия является важным торговым партнером для стран Европы и СНГ, а также для стран Азии.

## Список литературы

1. Афонин, П. Н. Таможенная статистика [Текст] : учеб. пособие / П. Н. Афонин. - СПб. : Интермедия, 2012. - 157 с. : табл. - Библиогр.: с. 156-157
2. Гладков И. С. Международная торговля в эпоху перемен // Международная экономика.- 2014.-№ 5.- С. 4-12.
3. Ларькина, Е. В. Таможенная статистика [Текст] : учеб. пособие для студентов модуля "Общая и тамож. статистика" специальности Тамож. дело / Е. В. Ларькина, Г. А. Поштакова. - СПб. : Триумф, 2016. - 232 с. : ил. - Прил.. - (Учебное пособие)
4. Овчинников Г. П., Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во В. А. Михайлова, 2013 г.
5. Сельцовский, В. Л. Статистика и анализ внешней торговли [Электронный ресурс] : учеб. пособие для направлений подгот. "Менеджмент" и "Экономика" / В. Л. Сельцовский. - Документ HTML. - М. : РИОР [и др.], 2014. - 252 с. - Библиогр.: с. 252. - Прил.. - (Высшее образование - Бакалавриат). - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=454008>
6. Учебно-методическое пособие по дисциплине "Таможенная статистика" [Текст] : для студентов специальностей 036401.65 "Тамож. дело" и 080115.65 "Тамож. дело" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВПО "ПВГУС"), Каф. "Бухгалт. учет, анализ и аудит" ; сост.: Т. Н. Гуськова, Е. А. Васильева. - Тольятти : ПВГУС, 2014. - 120 с. : ил. - Библиогр.: с. 104-107. - Прил..

УДК 331

# ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

ЧУМАКОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

к.э.н., доцент

кафедры экономики и финансов

Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС

КАЛМЫКОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА

студент 2 курса

экономического факультета

ЧОУ ВО ВИБ

**Аннотация:** Данная статья посвящена рассмотрению показателей эффективности системы мотивации. В статье будет раскрыта значимость мотивации сотрудников. Особое внимание будет уделено основным видам стимулирования персонала на предприятии.

**Ключевые слова:** мотивация, стимулирование, эффективность, показатели эффективности, персонал, предприятие.

**Chumakova Ekaterina Alexandrovna,  
Kalmikova Marina Alexeevna**

**Abstract:** This article is devoted to consideration of indicators of efficiency of motivation system. The article reveals the importance of employee motivation. Special attention will be given to the main types of staff incentives in the enterprise.

**Key words:** motivation, stimulation, efficiency, performance indicators, personnel, enterprise.

Главной целью в системе мотиваций и стимулирования персонала на предприятии служит обеспечение достижения целей компании с помощью привлечения и удержания высококвалифицированного персонала и эффективное использование творческого и профессионального потенциала персонала. Достижение цели возможно, благодаря эффективной и результативной мотивации, которая формируется на основе комплексного стимулирования, являющейся предметом внимания предприятия.

Показатели эффективности системы мотивации и стимулирования персонала на предприятии влияют на уровень эффективности процесса мотивации на каждом конкретном предприятии. При разработке и внедрения системы мотивации персонала, нужно исходить из того, что предполагаемый уровень эффективности мотивации не всегда совпадает с конечным результатом предприятия [1, с.34]. Для анализа эффективности системы мотивации и стимулирования персонала на предприятии следует проанализировать три группы показателей.

Рассмотрим первую группу показателей для анализа эффективности системы мотивации и стимулирования персонала на предприятии.

Косвенные показатели эффективности. Косвенные показатели или по-другому - экономическая эффективность, при оценке системы мотивации и стимулирования персонала стоят на первом месте у руководства компании. Такая значимость, объясняется тем, что для принятия управленческих решений нужно знать, является ли то или иное кадровое изменение экономически целесообразным. Но в таких показателях существует и свои минусы. Заключаются они в том, что рассчитать экономическую эффективность мотивационных программ в чистом виде трудно из-за сложности оценки в денежном выражении результата, который является следствием внедрения той или иной мотивационной программы предприятия. Очевидно, что положительным результатом может стать прирост дохода или прибыли предприятия за отчетный период, но также все зависит от большого количества факторов. Показатели экономической эффективности системы мотивации и стимулирования персонала, обычно носят косвенный характер. Основным показателем эффективности использования человеческого ресурса является производительность труда. Его рост служит косвенным подтверждением эффективности применяемых мотивационных программ. Объем работы можно оценивать, как в натуральном измерении (в штуках, тоннах, километрах, квадратных метрах, литрах и др.), так и в стоимостном (в рублях). Коэффициент опережения (Коп.):  $\text{Коп.} = \text{Тп.т.} / \text{Тз.п.}$  [2, с. 30].

Показатель опережения отражает соотношение темпов роста производительности труда и темпов роста заработной платы. В норме он должен быть больше единицы. В этом случае можно предположить, что материальное стимулирование в компании успешно решает задачу повышения экономической и производственной отдачи от персонала. Если показатель опережения откорректировать, обозначив в знаменателе темпы роста затрат на персонал в целом, то при аналогичном расчете можно будет сделать вывод по поводу эффективности кадровой политики в целом, так как в эти затраты войдут все виды расходов на персонал. Управленческие ситуации, в которых коэффициент опережения может быть менее единицы, имеют место, например, когда при неудовлетворительной кадровой политике за прошлый период руководство принимает решение инвестировать в кадры.

В таком случае может пройти два-три года, прежде чем коэффициент опережения приблизится к нормативным значениям.

Еще одним важным косвенным показателем экономической эффективности системы мотивации и стимулирования персонала может быть доля заработной платы в себестоимости продукции/совокупных затратах на персонал. При проведении экономико-статистического анализа экономики по труду предварительно определяют нормативные значения данного показателя.

Желательно иметь такую статистику по предприятиям отрасли, но, к сожалению, подобная информация не всегда доступна для анализа. Этот показатель позволяет учитывать и планировать затраты на заработную плату, отслеживать, чтобы фонд заработной платы не превышал заданных нормативов. Зарплатоемкость (ЗЕ):  $\text{ЗЕ} = \text{Фз.п.} / \text{В}$ , где Фз.п. – фонд заработной платы, руб.; В – выручка от реализации продукции, руб. [3, с. 18].

Вторая группа показателей для анализа эффективности системы мотивации и стимулирования персонала на предприятии - показатели социальной эффективности. С развитием экономических отношений стал интенсивно развиваться подход к оценке социальной эффективности, который выражает социальный результат управленческой деятельности. Минус такой группы заключается в отсутствии единого универсального показателя. Социальная эффективность управления характеризует степень использования потенциальных возможностей трудового коллектива и каждого работника, его творческих способностей, успешность решения социальных задач развития коллектива, степень удовлетворенности персонала различными аспектами труда. Показатели социальной эффективности определяют с помощью анализа экономической и статистической отчетности, анкетирования и интервьюирования работников, метода экспертных оценок, метода наблюдения и других методов. При этом одни показатели определяются с известной степенью условности, а другие вообще не могут быть выражены количественно. Обобщающий показатель социальной эффективности можно получить путем суммирования произведения оценок частных показателей на соответствующие весовые коэффициенты.

Заключительная группа - показатели целевой эффективности

Наряду с понятием эффективности используется понятие результативности. Результативность

определяется, как степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов.

Чем точнее достигается поставленная цель, тем выше результативность. В связи с этим результативность можно иначе обозначать как целевую эффективность. Соответственно, общая формула результативности может иметь вид [4, с.54]:  $\text{Результативность} = \text{Результат} / \text{Цель}$ . При достижении цели эффективность будет равна 100%. Эта группа хорошо используется на предприятиях, применяющих систему ключевых показателей эффективности, и особенно при оценке того персонала, где видна четкая зависимость между стимулом и реакцией. При оценке целевой эффективности также нужно делать поправку на влияние других факторов. Таким образом, принципиальные отличия экономической эффективности от других групп показателей, следующие: экономическая эффективность требует достижения не столько цели, сколько результата за счет минимальных затрат; для измерения результативности необходимо иметь четко определенные цели и планы. С помощью представленных показателей можно наиболее полно оценить эффективность системы мотивации и стимулирования персонала на каждом предприятии, по результатам исследования которых, создается более совершенная и эффективная система мотивации и стимулирования труда персонала.

В постоянно меняющихся экономических условиях хозяйствования современным предприятиям необходимо постоянно обновлять методы мотивации и стимулирования персонала, нужно использовать инновационные технологии управления. Современным инструментарием выступают механизмы стимулирования творческой и инновационной активности [5, с.23] участие в проектах организации; соотношение предложенных и реализованных идей для повышения эффективности предприятия; степень использования и передачи новых знаний и другие подобные показатели. Результатом данной работы станет эффективное использование и развитие интеллектуального потенциала персонала. Внедрение системы мотивации и стимулирования персонала требует особенного внимания при ее разработке, ведь для успешного функционирования данной системы необходимо учитывать стимулы и мотивы, связанные не только с целями и интересами компании, но и с мотивами.

## Список литературы

1. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров / В. А. Спивак.– М.: Эксмо, 2011. – 624 с.
2. Сагитдинов М.Ш. Оценка эффективности работы персонала/ М.Ш. Сагитдинов// Деньги и кредит.-2012.- №6. - С. 27 - 34.
3. Иванов Ю.В. Соционика и мотивация труда/ Ю.В. Иванов// Управление персоналом.-2013.- №6. - С. 17-19.
4. Малиновский П. Методы оценки персонала/ П. Малиновский// Кадровик.-2012.- №6. - С. 53 – 56.
5. Стрельчук С. Оценка персонала, что выбрать?/ С. Стрельчук//Управление персоналом.-2014.-№ 3.- С.20-25.

© Е.А. Чумакова, М.А. Калмыкова, 2017



УДК 330

# ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

ЛОПАСТЕЙСКАЯ ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА

к.э.н., доцент  
кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»

ДАНИЛИНА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА

Студентка  
гр. БАБд-31  
Ульяновский государственный технический университет

**Аннотация:** статья посвящена актуальной теме «Экономические санкции». В статье выявляется понятие «экономические санкции». Предпринимается попытка анализирование эффекта экономических санкций, а именно показатели и конструкции преодоления экономических санкций. В статье рассматриваются анализ правовой природы данных санкций.

**Ключевые слова:** экономика; санкции; государство; конкуренция; эмбарго.

## THE MAIN PROVISIONS OF THE POLICY OF ECONOMIC SANCTIONS

Lopasteyskaya Lyudmila Gennadievna,  
Danilina Elena Valeryevna

**Abstract:** The article is devoted to the current topic "Economic sanctions". The article reveals the notion of "economic sanctions". An attempt is made to analyze the effect of economic sanctions, namely indicators and designs to overcome economic sanctions. The article analyzes the legal nature of these sanctions.

**Keywords:** the economy; sanctions the state; competition; embargoes.

Экономические санкции подразумевают экономические процедуры запретительного характера, которые используются одним членом международной торговли по отношению к другому члену с целью вынудить последнего к модификации политического курса. Экономические санкции имеют все возможности характеризовать формы абсолютного либо неполного запрета импорта товаров из государства, экспорта в государство, а еще ограничения денежных операций.

Не приходится удивляться, в международном праве нет точного описания экономическим санкциям: каждый вариант их внедрения подлежит отдельному обсуждению.

Целью санкций считается взыскания правительства государства, на которую данные санкции наложены, поменять собственную политическую деятельность в разных областях: вывод войск с захваченной территории, пресечение нарушений прав человека, приостановление всех видов поддержки международного терроризма и прочее.

В настоящее время устойчивость государства определяется уровнем развития его экономики. И этим самым, прекращение или же ограничение финансовых участия может иметь значительные последствия, делая экономические санкции сильным инструментом воздействия на правонарушителя.

Введение санкций постоянно расширяется. Они охватывают демократические правительства, защиту прав человека, прекращение войн, борьбу с терроризмом и сохранение мирных соглашений.

Государства, прибегая к непрямым методам воздействия, постоянно пытаются влиять на соседей. Так как экономические санкции существуют уже много лет, можно понять, что санкции только обостряли проблемы, которые были востребованы решить в будущем.

В системе межнационального права санкции занимают место одной из общеупотребительных форм ответственности стран, которая в результате дезорганизации ими неоспоримых норм, имеющих принципиальное значение для нашего международного сообщества. Санкции могут затрагивать разные стороны межнациональной деятельности страны.

На данный момент экономические санкции – это инструмент экономической конкуренции. Экономические санкции являются распространенным инструментом давления одних стран на другие страны.

Табу на торговое, экономическое или другое взаимодействие с какой-либо страной – торговое эмбарго. Страны внедряют эмбарго на торговлю с другим государством по политическим причинам.

Государственно-правовые цели санкционирующего государства достигаются очень редко. Неблагоприятные общественные исходы санкций уравниваются тем, что власть эксплуатирует санкции для идеологической и политической сплоченности общества.

Держава, на которую накладываются пени, имеет возможность встать на путь развития своей экономики, вкладывая силы, принимая надлежащие программы развития.

На сегодняшний день сделан акцент на 6 основных видах международных санкций:

- 1) Коммерческие (торговые);
- 2) Финансовые;
- 3) Санкции в отношении перемещения граждан;
- 4) Дипломатические;
- 5) Процессуальные.
- 6) Спортивные и культурные;

Влияние санкций рано или поздно ослабевают, потому что санкционируемые государства приспособляются к введенным санкциям.

Часто они становятся толчком к серьезной реформации экономики.

Главными целями применения санкций являются:

1. свержение государства с занимаемой позиции на международной арене;
2. нанесение ущерба экономике страны, т. к. большую часть товаров страна импортирует, а экспортирует преимущественно нефть, нефтепродукты, газ, цены на которые понижаются;
3. обострение политической атаки и провоцирование военных конфликтов и т. д.

Нередко применение находят торговые или коммерческие санкции. Они подразумевают обложение полного или частичного эмбарго на ввоз товаров. А так же возможно прекращение технического сервиса, именно этот вид санкции наиболее широко используется в отношении Российской Федерации.

Рассмотрим, возможно ли эффективное экономическое развитие в условиях экономических санкций.

Экономическое развитие непосредственно обуславливается тем, какой эффективности экономическая политика страны. Важный показатель эффективности – это устойчивость экономического роста. Тем не менее, на устойчивость экономики и её формирование неблагоприятно оказывают действие западные санкции.

Без имеющего первостепенное значение в вопросе расширения потребительского спроса, накопления объемов инвестиций, притока капиталов в настоящий сектор экономики иллюзорно выйти из рецессии и стагнации.

Однако сформировать такое устройство может лишь руководство экспертов. Поэтому к управлению районами и регионами, отраслями и предприятиями необходимо завлекать высококвалифицированных специалистов независимо от их политических предпочтений и системного подхода по формированию новой стратегии регионального развития [Лопастейская Л. Г.].

Подведя итоги, можно сделать следующие выводы:

- 1) Не отрицая влияния экономических санкций на экономику санкционируемых государств.

2) Действие экономических санкций со временем может уменьшаться. Часто санкции становятся толчком к серьезной перестройке экономики.

3) Санкционирующие страны часто сами несут значительные утраты, также может быть укрепление конкурентных позиций компаний тех государств, которые в санкциях не участвуют.

4) Санкционирующие страны в случае отсутствия желаемого политического эффекта все шансы приводят к применению других способов давления на санкционируемые страны.

5) Запад всякими способами недосказывает случаи неэффективного применения экономических санкций.

За долгий период функционального применения в мире экономических санкций накапливался опыт, как организации таковых санкций, так и противодействия им. Наиболее богатый опыт противодействия санкциям накоплен Россией, и практически целый он приходится на советский период ее истории.

### Список литературы

1. История экономических санкций [Электронный ресурс]. URL: <http://economicportal.ru/facts/sanctions.html> (дата обращения 02.12.17)

2. Асландом А. (2014). Насколько далеко зайдут санкции против России // РБК. 4 авг.

3. Лопастейская Л.Г. «Методологические подходы к формированию новой стратегии регионального развития».

4. Куропаткина М. В. (2015). Новый «экономический патриотизм» в Европе: хорошо забытое старое? // МЭиМО. № 4. С. 32—41.

5. Кленова М. В. (2014). Франция и модернизация российской экономики: государственно-частное инвестиционное сотрудничество // Современная Европа. № 2. С. 95—108. [Klenova M. V. (2015). France and Russian Economy Modernization: Public-Private Investment Cooperation // Sovremennaya Evropa. No 2. P. 94—200.]

6. Вешняков А. Война санкций: до последнего европейского фермера // Однако [Информационно-аналитический проект].

УДК 2964

# АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

ЛОПАСТЕЙСКАЯ ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА

к.э.н., доцент

кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

АХМЕТОВА ЛЯЙСАН РАДИКОВНА

Студентка

гр. БАбд-31

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет»

Анализ финансово-хозяйственного состояния предприятия, обнаружение правомерностей и тенденций в развитии основываются на исследовании показателей его финансовой отчетности. Процессы принятия решений, имеющих финансово-экономический характер, формируются на основе работы с достоверной информацией, предполагающая собой измеримую степень финансового состояния. Он рассчитывается на основе бух. отчетности.

Общая соизмеримость степени бухгалтерской отчетности, обусловленная единым стоимостным характером, обеспечивает их сопоставимость. Результативность оценки доходов и расходов зависят от информационного и методического обеспечения[3,с.15].К информации нормативно-планового характера относят все типы планов, которые разрабатывает организация, а также сметы, проектные задачи и прочее. Источники информации учетного характера - это данные, которые содержат документы бухгалтерского, финансового, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности и первичные учетные документы.

Главная роль в информационном обеспечении принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где подробно и полно отражаются хозяйственные операции, процессы, и их результаты. Своевременная и абсолютно полная оценка данных, которые содержатся в первичных и сводных учетных регистрах и отчетности, предоставляет принятие требуемых корректирующих мер, направленных на достижение намеченных целей и на улучшение результатов организации. Финансовый анализ использует как внутреннюю, так и внешнюю информацию:

- общеэкономическую;

- политическую;

- отраслевую;

- фондового рынка; о конкурентах и контрагентах[4,с.12].

- Источниками информации для оценки формирования, распределения и применение финансовых результатов являются документация организации. Среди документов, подлежащих исследованию, выделяют первичные документы, регистры учета, отчетность.

- Первичные документы: приказ об учетной политике организации; договоры на реализацию продукции; накладные на сдачу готовой продукции; требования на отпуск продукции; карточки складского учета; счета-фактуры; товарная накладная.

- Регистры синтетического и аналитического учета, такие как главная книга, ведомости.

- Бухгалтерская отчетность предприятия .

- Другие документы: (устав; акты; сметы).

Основным источником информации для оценки рентабельности компании является « Отчет о финансовых результатах ». Этот отчет сформирован таким образом, что в нем отдельно отражаются прибыль и убытки по различным направлениям компании.

Доходы организации зависят от их характера, условия получения и направлений деятельности организации разделяются на:

- прибыль и убытки от обычных видов деятельности;
- прочие.

К первому виду деятельности относится выручка от продажи продукции, услуг, то есть является главным видом заработка, эксплуатируется с целью развитие информационной базы для разбора и оценки важных степеней результативности работы, как оборачиваемость активов, средняя продолжительность сроков погашения дебетовой и кредитовой задолженности, материалоотдача, затратоемкость, в том числе по отдельным статьям расходов и прочее. Наличие в отчете степени валовой прибыли, рассчитываемого в виде разницы между выручкой от продаж и себестоимостью проданной продукции и позволяет узнать, покрывает ли прибыли производственную себестоимость или же основная активная деятельность приносит только убытки. Ко второму виду относят финансовые результаты от участия в деятельности других организаций и совместной, выбытия и переоценки активов, приобретенных и оплаченных процентов по различным финансовым инструментам[1, с.10].

Последним показателем является чистая или нераспределенная прибыль отчетного периода. По решению собственников прибыль может быть эксплуатирована на выплату дивидендов, либо создание резервных и других фондов, или ориентирована на материальное стимулирование кадрового потенциала.

Оставшаяся нераспределенная часть чистой прибыли реинвестируется в дальнейшую активность и содействует росту капитала организации.

Целью оценки активности компании является определение путей оптимизации данного процесса как в целом, так и по отдельным назначениям расходования прибыли. Основная цель оценки эксплуатации доходов содержится в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся в распределении прибыли за отчетный период по сравнению с планом в динамике. По итогам оценки разрабатываются рекомендации и советы по формированию доходов, изменению пропорций в ее распределении и более оптимальному эксплуатации.

Это просматривается по анализу компании ООО «Сталь»

Наименование	2014г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.
Нематериальные активы	2000	2400	4300
Основные средства	12800	14500	8500
Денежные средства на расчётном счёте и в кассе	18700	24900	26800
Незавершённое производство	13870	4200	15000

На долю основных средств в 2014 г. приходится 86,49% , в 2015 г. 85,80% , а в 2016 г. уменьшилась и составила 66,40% , то есть наибольшая часть внеоборотных активов сосредоточена на основных средствах. Доля нематериальных активов в 2015 г. по сравнению с 2014г. возросла на 19,40%, то есть компания увеличила вложения в интеллектуальной принадлежности.

Доля активов с минимальным риском в 2015г. увеличилась на 8,3%, а в 2016г. напротив снизилась на 8,3%. С малой степенью риска в 2015г. число активов повысилась на 3,6%, а в 2016г. наоборот снизилась на 3,6%. Со средней степенью риска в 2015г. число активов снизилась на 17,4%, а в 2016г. увеличилось на 17,4% .С высокой степенью риска доля активов в 2015г. увеличилось на 5,5% , а в 2016г. напротив снизилась на 5,5 %. В основном качество активов показала неплохой результат за счёт понижения числа активов с высочайшей степенью риска.

Таким образом, ООО«Сталь» понизило огромную часть внеоборотных активов, которая сосредоточена на основных средствах. Финансовая устойчивость предприятия критическая (3 степень). Плю-

сом компании является понижение рисков производства, то есть организация уходит от критических ситуаций.

Руководству компании нужно лучше проанализировать основные принципы своей финансовой политики и принять меры по устранению данных проблем.

Проведенный анализ финансового состояния ООО «Сталь» показал, что, у компании критическая финансовая ситуация.

Предпосылками этого процесса является:

- перенакопление внеоборотных активов;
- недостаточное количество в собственных средствах;
- большое количество заемных средств.

В результате проведенного исследования разработано следующие предложения:

- снижение дебиторской задолженности за счёт предоставления скидок постоянным покупателям;
- снижение кредиторской задолженности с помощью взаимозачётов с компании;

Можно рассмотреть одно из путей по совершенствованию компании:

Дебиторская задолженность составляет - 33 471 тыс.руб.

В связи с тем, что дебиторская задолженность составляет значительную часть активов, в размере 33 471 тыс. руб., предлагается механизм ее снижения.

Для снижения дебиторской задолженности ООО «Сталь» может сделать скидку постоянным покупателям ООО «АРТ-Строй» и ООО «СимПек» в размере 5%.

Таким образом, проведенные мероприятия по улучшению финансовой устойчивости привели к улучшению качества текущих активов. Можно сказать, что экономической основой получение экономической выгоды является создание новой стоимости товара данной компании. Тем самым мы будем извлекать прибыли (доход), что являются главными элементом развития компании на рынке[5,с.147].

## Список литературы

1. Хоружий Л.И. Бухгалтерский учет. - М.: Колос, 2011. С. 15
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
3. Финансовый анализ деятельности фирмы. - М., "Ист-Сервис", 2012.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. Учебное пособие. - М.. "ИНФРА-М" 2013.
5. Лопастейская Л.Г. Бухгалтерский учет финансовых результатов деятельности организации. В сборнике: Современные направления развития маркетинга и менеджмента Сборник научных трудов. Под общей редакции Е.А. Качагина.2015 С.146-152
6. Уиттекер, Э.Т. Курс современного анализа. Основные операции анализа (том 1) / Э.Т. Уиттекер, Дж.Н. Ватсон. - М.: [не указано], 2016. - 992 с



УДК 657.47

# СМЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

ЦВЫХ АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА

Студент

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются понятия затрат и себестоимости, особенности формирования сметы затрат на производство продукции в энергетике, методы, применяемые при составлении сметы затрат, а также калькуляция себестоимости продукции в энергетике.

**Ключевые слова:** энергетика, затраты, себестоимость, смета затрат, калькуляция себестоимости  
Tsvykh Alena Alekseevna

## COST ESTIMATES AND CALCULATION OF COST OF PRODUCTION IN THE ENERGY INDUSTRY

**Abstract:** In this article, the concepts of costs and prime costs, the specifics of the cost estimate for the production of energy products, the methods used in compiling the cost estimate, as well as the calculation of the cost of production in the energy sector.

**Key words:** energy, costs, cost, cost estimates, costing

Энергетика является одной из основных отраслей экономики нашей страны. Бесперебойное и эффективное функционирование данной отрасли составляет основу развития экономики, а также является неотъемлемой частью обеспечения комфортных условий существования ее жителей этой страны. Главная цель деятельности энергетического предприятия, как и любого другого предприятия – максимизация прибыли. Возможность реализации цели ограничивается ценой реализации продукции и затратами на выпуск продукции.

Необходимо определить понятие затрат. Затраты - это ресурсы, которые используются при производстве и реализации продукции, выраженные в денежном эквиваленте [1]. Здесь можно выделить материальные, природные, финансовые и трудовые ресурсы. Так, под затратами предприятия можно понимать все его платежи за использование экономических ресурсов.

В энергетической отрасли при составлении сметы затрат на производство и реализацию продукции большое внимание уделяется особенностям технологического процесса. Если рассматривать ТЭЦ, то затраты на амортизацию здесь составляют около 20%, остальная часть затрат приходится на топливо. В гидроэнергетике ситуация совершенно противоположная – доля амортизации составляет 80%, в то время как затраты на топливо отсутствуют полностью [2].

Смета затрат – полный свод затрат предприятия на производство и реализацию продукции за определенный календарный период, составленный по экономическим элементам расходов. Составление сметы затрат происходит по типовым элементам. Сюда относят: сырье и основные материалы, возвратные отходы (при составлении сметы они вычитаются); вспомогательные материалы, топливо и энергия со стороны; заработная плата основная и дополнительная; отчисления на социальное страхование, а также прочие расходы.

Формирование сметы затрат происходит путем прямого суммирования отдельных экономических элементов и смет комплексных расходов или смет отдельных подразделений предприятий. Здесь осуществляется повторный учет продукции собственного изготовления, которая предназначена для собственных производственных потребностей. В смете также происходит учет затрат на изменение остатков незавершенного производства, капитальное строительство, капитальный ремонт и пр.

На предприятиях при составлении сметы затрат широкое распространение имеют следующие методы [3]:

- сметный, который основан на расчете затрат в пределах одного предприятия по данным, представленным в других разделах этого документа;
  - сводный, имеющий своей базой суммирование смет производственных процессов некоторых цехов (за исключением внутренних оборотов);
  - калькуляционный, основанный на плановых расчетах по номенклатуре готовой продукции.
- Здесь имеет место разбиение общих статей на простейшие затраты, а также их элементы.

На отечественных предприятиях наибольшее распространение имеет сметный метод. Использование данного метода обеспечивает взаимоувязку с приведением в единую систему расчетов в форме комплексного планового документа. В рамках сметного метода происходит собирание производственных затрат по отдельным элементам в рамках различных разделов плана на год.

Порядок определения затрат, включаемых в смету, следующий: расходы на основные материалы, комплектующие и полуфабрикаты определяются, исходя из планируемой годовой потребности в материальных ресурсах. В данном случае в смету включаются только те затраты, которые на протяжении планового периода могут быть израсходованы с последующим списанием в производство. Иными словами, потребность в материальных ценностях принимается без учета каких-либо изменений остатков запасов на складе. Расходы на вспомогательные материалы формируются на базе годовых потребностей в них. В структуру данных затрат включаются стоимость инструментов, а также хозяйственного инвентаря, который расходуется в течение планового периода. Топливо в смете в стоимостном выражении планируется в соотношении к потребностям в нем.

При сводном методе составления сметы сначала происходит разработка и свод общих затрат в единую систему в разрезе цехов основного производства, а также обслуживающих цехов.

При калькуляционном методе разрабатывается плановый документ, который основан на расчетах либо калькуляциях себестоимости всех видов продукции, запланированных в годовой производственной программе предприятия, а также расходах будущего периода и остатках незавершенного производства.

Также необходимо ввести понятие себестоимости. Себестоимость – это расходы на изготовление продукции, находящейся на разных стадиях готовности (незавершенное производство, продукция на складе) за определенный период времени.

Под калькуляцией понимаются расходы на производство единицы продукции или группы единиц, либо на отдельные типы производств в денежном выражении. В процессе калькуляции происходит формирование фактической или плановой себестоимости продукции. Калькуляция затрат – это основа для оценки себестоимости [4].

При калькуляции происходит группировка затрат по следующим статьям:

- топливо на технологические цели;
- вода на технологические цели;
- основная заработная плата производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата производственных рабочих.

Калькуляция и смета затрат находятся в тесной взаимосвязи. Они включают одинаковые затраты, которые учитываются по разным признакам. Себестоимость единицы продукции определяется с помощью калькуляции, а себестоимость валовой и товарной продукции определяется исходя из сметы.

Расходы, которые образуют себестоимость продукции, при планировании, учете и анализе группируются следующим образом [5]:

- по календарным периодам, в течение которых затраты включаются в себестоимость продукции;

- по месту возникновения затрат (основное и вспомогательное производство, цех, участок и т.д.);
- по видам продукции, работ, услуг;
- по этапам производственного процесса, переделам, операциям и т.п.;
- по признаку зависимости от объемов производства;
- по видам расходов (статьям и элементам затрат).

Для определения себестоимости продукции затраты на производство распределяются по календарным периодам таким образом, чтобы доля затрат, включаемая в себестоимость каждого периода, соответствовала количеству продукции, выпускаемой в этом периоде.

Таким образом, несмотря на применимые методы формирования сметы затрат на предприятии энергетического комплекса, неизменным останется формирование производственной себестоимости, полной себестоимости, анализ эффективности работы энергетического предприятия и поиски сокращения расходов в целях надежного и бесперебойного энергоснабжения, а также обеспечения спроса для каждой группы потребителей по приемлемым утвержденным тарифам.

Краткость технологического цикла предприятий электроэнергетики позволяет все месячные затраты полностью перенести на себестоимость выпущенной в этом месяце продукции. В этом и заключается специфика электроэнергетических предприятий. Важнейшими инструментами всего производственного процесса предприятий энергетики являются управление расходами и снижение себестоимости выпускаемой продукции.

#### Список литературы

1. Соколов Я.В. Новый план счетов и основы ведения бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 242 с.
2. Словарь экономических терминов. Электронный ресурс: <http://www.economicportal.ru/terms.html>
3. Гетьман В.Г. Финансовый учет. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 350 с.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено Приказом Минфина РФ от 29 июля 2007 г. №34н // СЗ РФ. № 12.
5. Баранникова Н.П. Справочник финансиста предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2014. - С. 493.

УДК 332.14

# СПОСОБ СООТНОШЕНИЯ ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ЗАТРАТ НА ЕЕ ВНЕДРЕНИЕ

РУППЕЛЬ АННА СЕРГЕЕВНА

Магистрант

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

**Аннотация:** В статье рассмотрены теоретические основы корпоративной социальной ответственности (КСО), влияние социальной ответственности на российские и зарубежные организации. Представлена матрица соотношения влияния КСО на репутацию организации и величины издержек. Сделаны выводы о преимуществе использования матрицы при поведении исследований в организации.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, социальная ответственность организации, деловая этика, функции корпоративной социальной ответственности, репутация организации

## METHOD OF CORRELATION THE INFLUENCE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND IMPLEMENTATION COSTS

Ruppel Anna Sergeevna

**Abstract:** The article considers theoretical foundations of corporate social responsibility (CSR), the impact of social responsibility on the Russian and foreign organizations. Displays the matrix of correlation of the influence of CSR on an organization's reputation and the value of the costs. The conclusions about the advantage of using matrix when the behavior of research organizations.

**Key words:** corporate social responsibility, social responsibility of the organization, business ethics, functions of corporate social responsibility, reputation of the organization

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – это концепция, согласно которой организация учитывает интересы общества и возлагает на себя ответственность за влияние на все заинтересованные стороны общественной среды. Такие обязательства выходят за рамки, установленные законодательством и предполагает, что организации добровольно принимают дополнительные меры для повышения качества жизни как работников конкретной организации и их семей, так и местного сообщества, и общества в целом. Некоторые компании могут использовать аналогичные КСО ценности без четко определенной команды или программы [1, с. 73].

Начало КСО положено деловой этикой — видом прикладной этики, рассматривающей этические принципы и моральные или этические проблемы, которые могут возникнуть в деловой среде.

Существует ряд организаций, которые стимулируют бизнес к социальной ответственности, например, проект "Знак социальной ответственности" (ЗСО) сам находит людей, которым предприятия могут помочь, и взамен на их помощь предоставляют право на использование своей торговой марки

"Social Responsibility Mark", которая демонстрирует клиентам и партнерам компании принадлежность организации к кругу социально ответственных [2].

Объём и характер преимуществ КСО для организации может различаться и зависит от деятельности предприятия и сложно поддается количественной оценки, хотя имеется обширная литература, убеждающая бизнес принимать не только финансовые меры (например, «Четырнадцать пунктов, Сбалансированная система показателей» Деминга). В настоящее время наличие в организации КСО играет большую роль в укреплении репутации.

Орлицкий, Шмидт и Райнс выявили взаимосвязь между социальной, экологической эффективностью и финансовой эффективностью [3, с. 403–441]. Необходимо заметить, что организация не может ориентироваться на краткосрочные финансовые результаты деятельности при разработке своей стратегии КСО. Используемое в организации определение КСО может отличаться от четкого определения «воздействия на заинтересованные стороны», используемого многими защитниками КСО, и зачастую включает благотворительные и добровольные мероприятия. Функция КСО может сформироваться в отделе персонала, развития бизнеса или в отделе по связям с общественностью организации [4], или может быть передана в отдельное подразделение, подотчетное CEO, или в некоторых случаях — напрямую совету директоров.

Для большинства российских компаний среднего и даже крупного бизнеса внедрение концепций КСО является затруднительным в связи со значительными затратами. На основе инструмента стратегического портфельного анализа положения на рынке товаров, компаний и подразделений исходя из их рыночного роста и занимаемой доли на рынке – матрицы БКГ (BCG Matrix) – разработана матрица соотношения влияния КСО на репутацию организации и величины издержек, связанных с внедрением КСО. Данная матрица позволит наглядно соотнести величину влияния внедрения КСО перед определенной группой стейкхолдеров на репутацию организации и размер издержек, которые понесет компания при внедрении КСО.

Для простейшей матрицы уровень влияния на репутацию организации может оцениваться по шкале от 1 до 3, где 1 – низкое, 2 – среднее, 3 – высокое. Величина издержек также разделяется на три категории: незначительные, значительные, непосильные (рис. 1)

Уровень влияния на репутацию организации	Высокое	Создание возможностей для развития и формирования новых рабочих мест для местного населения	Научные исследования на благо потребителей	Совершенствование экологических стандартов
	Среднее	Концепции взаимовыгодных трудовых отношений	Формирование партнерских объединений в целях создания устойчивого развития региона	Научные исследования и разработки как средство увеличения объемов производства
	Низкое	Инициативы нацеленные на изменение общественного поведения	Инициативы в области проблематики питания, здравоохранения и благополучия потребителей.	Управление рациональным использованием водными ресурсами
		Незначительные	Значительные	Непосильные
Издержки внедрения КСО на предприятии				

**Рис. 1. Пример матрицы соотношения влияния КСО на репутацию организации и величины издержек**

Исходя из данных в представленной матрице, можно говорить о том, что создание возможностей для развития и формирования новых рабочих мест для местного населения является наилучшей концепцией для внедрения, так как предприятие понесет незначительные издержки, а уровень репутации значительно повысится. В свою очередь управление рациональным использованием водными ресурсами

требует слишком больших затрат для организации и при этом будет иметь незначительное влияние на репутацию.

Для более развернутых матриц влияние может оцениваться по шкале от 1 до 5, где 1 – низкое, 2 – ниже среднего, 3 – среднее, 4 – выше среднего, 5 – сильное, а издержки задаваться конкретными денежными интервалами – 50-100 тыс. у.е. в год, 101-150 тыс. у.е. в год и т.д.

Использование данной матрицы обеспечит большую наглядность исследования, проводимого организацией с целью определить ориентацию на каких стейкхолдеров обеспечит больший рост и укрепление репутации и при этом расходы на реализацию концепции будут меньше.

## Список литературы

1. Веселова О. Ботагоз Буралкиева: «Быть соотответственным с экономической точки зрения». URL: <http://www.kapital.kz/biznes/rinki/botagoz-buralkieva-bit-socotvetstvennim-s-ekonomicheskoi-tochki-zreniya.html>
2. Официальный сайт проекта «Знак социальной ответственности» URL: <http://srm-ukraine.org/ru/>
3. Orlitzky, Marc; Frank L. Schmidt, Sara L. Rynes (2003). «Corporate Social and Financial Performance: A Meta-analysis» (PDF). *Organization Studies* (SAGE Publications) 24 (3): 403–441.
4. Corporate Social Responsibility and Ethical Careers. University of Edinburgh Careers Service. Проверено 7 марта 2008. Архивировано из первоисточника 22 марта 2012.



УДК 336.671

# АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КРОПИН ЮРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,

д.н., профессор

БУРКУНОВА МАРИЯ МАКСИМОВНА,

ЗАХАРОВА ОЛЕСЯ ДМИТРИЕВНА,

студенты

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

**Аннотация:** в данной работе центральную роль занимают кредитные организации Российской Федерации. В данной статье рассмотрены разнообразные экономические факторы, которые могут оказывать влияние на деятельность кредитных организаций. Данный анализ был проведен с помощью стохастического факторного анализа, что позволило определить степень влияния каждого рассматриваемого фактора. Также в представленной работе рассматривается динамика изменения прибыли кредитных организаций по годам и динамика изменения каждого экономического фактора. Проведенный анализ позволил составить рейтинг, который наглядно показывает степень влияния каждого рассматриваемого фактора. Также в статье была дан прогноз на будущее развитие рынка кредитных организаций.

**Ключевые слова:** кредитные организации, экономические факторы, степень влияния, динамика изменения прибыли, стохастический факторный анализ.

## ANALYSIS OF THE IMPACT OF ECONOMIC FACTORS ON THE ACTIVITIES OF CREDIT INSTITUTIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Cropin Yury Anatol'evich,  
Burkunova Maria Maksimovna,  
Zakharova Olesya Dmitrievna

**Abstract:** in this article credit organizations of the Russian Federation play a leading role. Various economic factors that may affect the activities of credit institutions are presented in this paper. The analysis was carried out using stochastic factor analysis, which allows to determine the degree of influence of each considered factor. Moreover, the dynamics of changes in organizations' profit over the years and the dynamics of changes in each economic factor are presented in the work. To sum up, this analysis made it possible to draw up a rating that clearly shows the degree of influence of each factor under consideration. In conclusion, the article gave a forecast for the future development of the credit institutions market.

**Keywords:** credit organizations, economic factors, the degree of influence, dynamics of change of the profit, stochastic factor analysis.

## Введение

В первую очередь нужно определить, что такое кредитная организация. Итак, это оформленное в законном порядке хозяйственное общество, которое уполномочено осуществлять банковские операции [1, с. 200]. И к кредитным организациям можно отнести следующие основные предприятия:

- Банки;
- Небанковские кредитные организации.

Актуальность данной темы состоит в том, что за последние несколько десятков лет в мировой экономике произошли обширные изменения, связанные с либерализацией финансовых рынков, приватизацией государственной собственности, внедрение новых информационных технологий, рыночные реформы [2, с. 157]. Все данные процессы непосредственно повлияли на деятельность кредитных организаций. Сегодня экономическая ситуация находится в очень хрупком положении, что увеличивает спрос на деятельность кредитных организаций [3, с. 2]. Однако, и сами банки и небанковские кредитные организации терпят не лучшие времена. Чего стоит только вспомнить 2014 год, время, когда многие кредитные организации не справились со своим обязательствами и прогорели, время, когда Центральный Банк нашей страны забрал лицензии у многих банков. Сегодня смело можно сказать, что кредитные организации являются неотъемлемой частью жизни общества и экономики. Поэтому важно знать какое влияние оказывают наиболее весомые экономические факторы. Важно понимать это влияние, чтобы быть уверенным в своем выборе и в своем будущем, так же полученные знания помогут избежать огромных убытков и потерь от операций на данном рынке.

Цель исследования - анализ влияния различных экономических факторов, которые оказывают наиболее сильное влияние на прибыль кредитных организаций и на их финансовую устойчивость.

Материалы и методы. Поставленная цель была достигнута посредством использования стохастического факторного анализа, который будет включать в себя измерение и обобщение влияния различных факторов на резульативный показатель путем обработки специальными приемами системы показателей. Исходные данные взяты с официального сайта ЦБ РФ [4], Госстат [5], информационного портала Банки.ру [6] и InflationData [7].

### 1. Методические основы и информационная база исследования

Исследование взаимосвязи между факторными резульативными признаками в статье будут осуществляться следующими показателями [8, с. 207]:

- Коэффициент эластичности:

$$E = \frac{dyx}{dx} = \bar{x} \ln(b) \tag{1}$$

где  $b = \frac{\bar{xy} - \bar{x}\bar{y}}{D_x}$  - параметр уравнения регрессии

Коэффициент эластичности показывает, насколько % в среднем по совокупности изменится резульат Y от своей средней величины при изменении фактора X на 1% от своего среднего значения

- Эмпирическое корреляционное отношение:

$$\eta = \sqrt{\frac{\sum (\bar{y} - y_x)^2}{\sum (y_y - \bar{y})^2}} \text{ - эмпирическое корреляционное отношение} \tag{2}$$

С помощью эмпирического корреляционного отношения будет определена степень связи между признаками:

- 0.1 < η < 0.3: слабая;
- 0.3 < η < 0.5: умеренная;
- 0.5 < η < 0.7: заметная;
- 0.7 < η < 0.9: высокая;
- 0.9 < η < 1: весьма высокая.
- Индекс детерминации:

$$Dt = 1 - \frac{\sum (y_i - y_x)^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2} - \text{индекс детерминации} \quad (3)$$

Индекс детерминации покажет сколько % случаев изменения X приведет к изменению Y.

1) валютный курс;

2) инфляция;

3) денежная масса (M2);

4) конкуренция на рынке банковских услуг (число кредитных организаций) (зарегистрировано Банком России либо на основании его решения Уполномоченным регистрирующим органом, в том числе банков и небанковских КО).

Результативный показатель - объем прибыли, полученных действующими кредитными организациями

Все подсчеты будут произведены в Excel, в работе будут представлены только результаты в таблицах.

Информационную базу исследования составили официальные интернет ресурсы Госстат [5], InflationData [7], kurs – dollar – euro [9], рейтинговое агенство RAEX [10] и др. А так же информация, размещенная в учебниках и монографических статьях.

## 2. Этапы и результаты исследования

Как уже говорилось выше, основным предметом для изучения является прибыль кредитных организаций РФ. В данной работе выявлены основные экономические факторы, которые оказывают наибольшее воздействие на прибыль.

Исследование проходило в несколько этапов. С информационного портала банки.ру [6] и сайта Госстат [5] была взята информация по прибыли кредитных организаций. И были определены экономические факторы.

1. Первый этап заключался в том, что был рассмотрен каждый фактор по отдельности, и была определена степень влияние каждого рассматриваемого фактора на прибыль кредитных организаций.

Анализ влияния валютного курса на объем прибыли, полученного действующими кредитными организациями. Факторный показатель – курс доллара к рублю [9]. Получение результаты представлены в таблице 1 и в таблице 2.

Таблица 1

Динамика изменения прибыли от изменения курса доллара по годам

Год	Валютный курс	Прибыль, полученная кредитными организациями
2007	25,7297	507975
2008	24,4262	409186
2009	31,3733	205110
2010	24,4262	573380
2011	31,3733	848217
2012	30,4769	1011889
2013	32,1561	993585
2014	35,989	589141
2015	62,5472	191965
2016	65,0539	929662

Таблица 2

**Оценка взаимосвязи между прибылью и валютным курсом**

	Значение	Оценка взаимосвязи
Коэффициент эластичности	0,36	При изменении валютного курса на 1%, прибыль изменится на 0,36%
Эмпирическое корреляционное отношение	0,316	Умеренная связь
Индекс детерминации	0,09965	В 9,96% случаев изменения валютного курса приводят к изменению прибыли

Такой фактор, как валютный курс влияет на риски, которые несет кредитная организация. Валютные риски – риск потерь при покупке-продаже иностранной валюты по разным курсам. Данные риски могут быть связаны с невыполнением контрагентов обязательств договора (риски исполнения, платежа, перечисления). Резкие колебания валютного курса усиливают нестабильность кредитных и финансовых отношений. В свою очередь нестабильность приносит социальное недоверие к кредитным организациям и подорвет их финансовую устойчивость.

По полученным результатам можно сделать вывод, что валютный курс заметно влияет на прибыль кредитных организаций.

Анализ влияния инфляции на объем прибыли, полученного действующими кредитными организациями.

Факторный показатель – годовая инфляция в России (на основе сайта показателей инфляции [7]). Результаты анализа представлены в таблице 3 и в таблице 4.

Таблица 3

**Динамика изменения прибыли от изменения уровня инфляции по годам**

Год	Инфляция	Прибыль, полученная кредитными организациями
2007	11,87	507975
2008	13,28	409186
2009	8,8	205110
2010	8,78	573380
2011	6,1	848217
2012	6,58	1011889
2013	6,45	993585
2014	11,36	589141
2015	12,9	191965
2016	5,4	929662

Таблица 4

**Оценка взаимосвязи между прибылью и инфляцией**

	Значение	Оценка взаимосвязи
Коэффициент эластичности	1,19	При изменении инфляции на 1%, прибыль изменится на 1,19%
Эмпирическое корреляционное отношение	0,788	Высокая связь
Индекс детерминации	0,621	В 62,1% случаев изменение инфляции приводят к изменению прибыли

Как мы можем видеть, инфляция имеет высокую связь с прибылью, полученную кредитными организациями. Рассмотрим, как именно она влияет на деятельность кредитных организаций: от размера инфляции зависят тарифы кредитных организаций на предоставление услуг населению, ставки по кредитам и депозитам, а также финансовую возможность населения пользоваться услугами кредитных организаций. Стоит отметить то, что инфляция имеет не только прямое влияние, но также косвенное, пример такого явления: уровень инфляции снижается, ЦБ начинает снижать ставку рефинансирования, таким образом, банки получают средства на выдачу кредитов населению под меньший процент, и как следствие – населению предлагаются кредиты по наиболее выгодной процентной ставке. Также стоит отметить ситуацию, когда инфляция резко уменьшается: в этом случае у населения появится больший спрос на банковские услуги, что может привести к обесцениванию национальной валюты.

Воздействие инфляции на банковский сектор происходит с помощью процентных ставок, ослабления стимулов для сбережений и сужения депозитной базы, оттока национального капитала за границу, изменения структуры баланса кредитных организаций.

Анализ влияния денежной массы на объем прибыли, полученного действующими кредитными организациями. В данном случае факторным показателем, является: денежная масса, которая находится в циркуляции у всей экономики [4]. Полученные результаты представлены в таблице 5 и таблице 6.

Таблица 5

**Динамика изменения прибыли от денежной массы по годам**

Год	Денежная масса	Прибыль, полученная кредитными организациями
2007	8970,7	507975
2008	12869,0	409186
2009	12975,9	205110
2010	15267,6	573380
2011	20 011,9	848217
2012	24 204,8	1011889
2013	27 164,6	993585
2014	31 155,6	589141
2015	31 615,7	191965
2016	35 179,7	929662

Таблица 6

**Оценка взаимосвязи между прибылью и денежной массой**

	Значение	Оценка взаимосвязи
Коэффициент эластичности	0,43	При изменении денежной массы на 1%, прибыль изменится на 0,43%
Эмпирическое корреляционное отношение	0,37	Умеренная связь
Индекс детерминации	0,1368	В 13,68% случаев изменение денежной массы приводят к изменению прибыли

Как мы можем видеть, денежная масса оказывает значительное влияние на финансовые показатели кредитных организаций. Первичный и основной элемент формирования денежной массы – денежная база, которая в свою очередь является показателем кредитно-денежной политики государства. Входящие в денежную базу денежные средства могут использоваться банками в качестве источника для создания дополнительной денежной базы, это означает, что динамика такого показателя, как денежная база оказывает значительное влияние на совокупную денежную массу.

Если в банковскую сферу попадают деньги, то есть увеличивается сумма депозитов, денежная

масса также увеличивается, и наоборот, если деньги снимают с депозитов, то денежная масса уменьшается. В экономике, как правило, деньги одновременно и вкладываются в банки, и снимаются со счетов, из чего следует что денежная масса может измениться на незначительную сумму, но, к примеру, при уменьшении обязательных резервов коммерческих банков – возрастают избыточные резервы, что послужит источником для проведения коммерческими банками активных операций (выдачи кредитов), что увеличит их прибыль.

Анализ влияния конкуренции на рынке банковский услуг на объем прибыли, полученного действующими кредитными организациями. Факторный показатель – конкурентная среда кредитных организаций, а именно, сколько всего организаций предоставляют услуги в данном секторе экономики [6]. Результаты представлены в таблице 7 и таблице 8.

Таблица 7

**Динамика изменения прибыли от изменения конкуренции по годам**

Год	Конкуренция (кол-во организаций)	Прибыль, полученная кредитными организациями
2007	1345	507975
2008	1296	409186
2009	1228	205110
2010	1178	573380
2011	1146	848217
2012	1112	1011889
2013	1094	993585
2014	1071	589141
2015	1049	191965
2016	1021	929662

Таблица 8

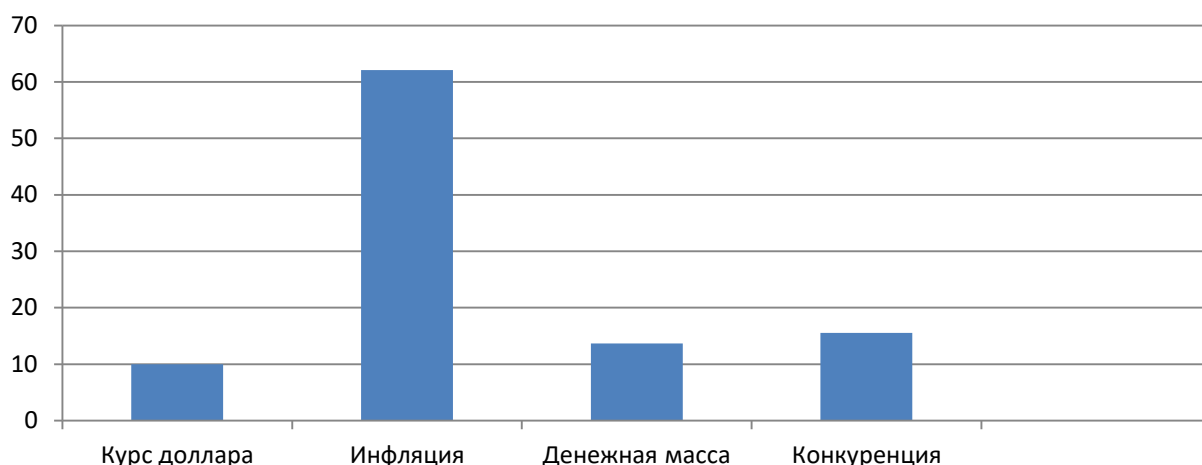
**Оценка взаимосвязи между прибылью и кол-вом кредитных организаций**

	Значение	Оценка взаимосвязи
Коэффициент эластичности	2,09	При изменении кол-ва кредитных организаций на 1%, прибыль изменится на 2,09%
Эмпирическое корреляционное отношение	0,394	Умеренная связь
Индекс детерминации	0,1555	В 15,55% случаев изменение кол-ва кредитных организаций приводят к изменению прибыли

С одной стороны, если рассматривать основы микроэкономики – чем больше конкуренция, тем меньшую прибыль будет получать организация, но, если рассматривать конкретную ситуацию, которая сложилась в РФ за последнее десятилетие можно сделать вывод: во время серьезных кризисов и тяжелой политической обстановке разные кредитные организации, которые находятся в равных условиях теряют одинаковое количество прибыли. При этом некоторые кредитные организации за счет своей непрочной структуры, невыгодном финансовом положении не могут выдержать данные условия, поэтому они закрываются, другие же кредитные организации готовы к неблагоприятным ситуациям и переживают эти кризисы, хоть и с потерями. Таким образом, мы видим умеренную связь между прибылью и кол-вом кредитных организаций.

2. На втором этапе были обобщены полученные данные и представлен рейтинг влияния экономических факторов на прибыль кредитных организаций, который представлен на Рисунке 1.





**Рис.1. Рейтинг влияния экономических факторов на прибыль**

Как мы видим, наибольшее влияние оказывает инфляция на прибыль кредитных организаций. А самое маленькое влияние оказывает курс доллара.

#### **Заключение**

Проведенный анализ показывает, что существует большое количество экономических факторов, которые оказывают влияние на финансовое состояние кредитных организаций. Наиболее сильное влияние оказывает уровень инфляции, а наименьшее величина обменного курса доллара.

Можно сказать, что прибыль банков – это разница между процентной ставкой, по которой они берут кредиты у ЦБ и той процентной ставкой, которая предлагается заёмщикам. Из данного утверждения можно сделать вывод, что в первую очередь на прибыль кредитных организаций влияют те факторы, которые непосредственно влияют на ставку рефинансирования. При дефляции Центробанк может воздействовать на рост денежной массы, изменяя величину своей ставки. Центральный банк снижает ставку рефинансирования, когда спрос на товары и услуги со стороны населения являются неудовлетворительным, чтобы кредиты стали доступнее. При переизбытке денежных ресурсов на рынке величина ставки, напротив, повышается в целях изъятия лишних денег из экономики путем размещения их под более высокий процент.

#### **Список литературы**

1. Ю.А. Кропин. Учебник и практикум для академического бакалавриата. «Деньги, кредит, банки». Издательство: Юрайт, 2016, 366 с.
2. Маркин, Ю.П. Экономический анализ: Учебное пособие для студентов вузов / Ю.П. Маркин. - М.: Омега-Л, 2012, 450 с.
3. М.В. Барсуков / Кредитный рынок России: тенденции и перспективы/ М.В. Барсуков // Auditorium. – 2014. - №4 – С. 1 – 5.
4. Официальный сайт Центрального Банка РФ - <http://www.cbr.ru/>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>
6. Информационный портал. Банки.ру - <http://www.banki.ru/>
7. Сайт показателей инфляции. URL: <https://www.inflationdata.com>
8. Н.С. Пласкова. Учебник «Стратегический и текущий экономический анализ». Издательство: Эксмо, 2010, 384 с.
9. Архив курса валют. URL: <http://kurs-dollar-euro.ru>
10. Рейтинговое агентство RAEX - <https://raexpert.ru/>

©Кропин Ю.А., Буркунова М.М., Захарова О.Д., 2017

УДК 33

# НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПОЛИТИКА ОБМЕННОГО КУРСА

КОРОЛЬ АННА ГЕННАДЬЕВНА

ассистент, магистр экономических наук

РАДКОВЕЦ АННА ВАЛЕНТИНОВНА,

ВОРОНОВИЧ МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Студенты

Полесский государственный университет

**Аннотация:** Статья посвящена валютной системе Республики Беларусь. Представлена динамика среднего официального курса белорусского рубля по отношению к иностранным валютам. В ходе анализа было установлено, что средний официальный курс белорусского рубля по отношению к доллару, евро и российскому рублю постоянно колеблется, поэтому в Республике Беларусь стоит задача достижения стабильности обменного курса белорусского рубля. Для улучшения национальной валютной системы необходимо, прежде всего, увеличение ЗВР (золотовалютных резервов), так как, чем выше объем ЗВР, тем стабильнее и надежнее экономическое положение страны.

**Ключевые слова:** национальная валютная система, национальная денежная единица, золотовалютные резервы, динамику среднего официального курса белорусского рубля, курс белорусского рубля, формирование и устойчивость национальной валютной системы.

## NATIONAL MONETARY SYSTEM OF THE REPUBLIC OF BELARUS: EXCHANGE RATE POLICY

Korol Anna Gennadievna,  
Radkovets Anna Valentinovna,  
Voronovich Maria Vladimirovna

**Abstract:** the article is devoted to the monetary system of the Republic of Belarus. Presents the dynamics of average official rate of the Belarusian ruble against foreign currencies. During the analysis it was found that the average official exchange rate of the Belarusian ruble against the dollar, Euro and Russian ruble fluctuates constantly, therefore in the Republic of Belarus faces the challenge of achieving stability in the exchange rate of the Belarusian ruble. To improve the national monetary system must, above all, the increase in international reserves (foreign exchange reserves), as the higher the volume of gold reserves, the more stable and reliable economic situation of the country.

**Keywords:** national monetary system, national currency, foreign exchange reserves, the dynamics of the average official rate of the Belarusian ruble, Belarusian ruble, the formation and the stability of the national monetary system.

В Республике Беларусь создана, законодательно оформлена и функционирует валютная система, направленная на обеспечение стабильности белорусского рубля, экономической безопасности, поддержания устойчивого экономического роста и развития международного сотрудничества. Характерной чертой валютной системы является то, что она постоянно изменяется и совершенствуется.

Национальная валютная система – это форма организации валютных отношений страны, сложившихся исторически и закреплённых национальным законодательством, документами международного права.

В качестве главной задачи национальной валютной системы можно отметить: предоставление оптимальных условий функционирования народного хозяйства в интересах государства.

Основой валютной системы Республики Беларусь является национальная денежная единица – белорусский рубль. В обеспечении внутренней и внешней устойчивости белорусского рубля значительная роль принадлежит международным резервным активам Республики Беларусь [1].

Золотовалютные резервы Республики Беларусь в определении ССРД МВФ по итогам декабря 2016 г. увеличились на 88,9 млн. долларов США и на 1 января 2017 г. составили 4 927,2 млн. долларов США в эквиваленте. В национальном определении объем золотовалютных резервов уменьшился на 128,5 млн. долларов США и на 1 января 2017 г. сложился на уровне 5 185,0 млн. долларов США в эквиваленте. Увеличению золотовалютных резервов способствовали поступление средств от продажи Национальным банком и Министерством финансов Республики Беларусь облигаций, номинированных в иностранной валюте, а также поступления от взимания экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты.

Для обеспечения макроэкономической стабильности в 2017 году Национальным банком Республики Беларусь совместно с правительством будут приняты меры по дальнейшему увеличению золотовалютных резервов (ЗВР) страны. По прогнозным показателям в текущем году предусмотрен рост ЗВР в соответствии с методологией МВФ не менее чем на 500 миллионов долларов США.

Курс белорусского рубля к иностранным валютам устанавливается в соответствии с постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 20 августа 2001 г. № 208 "О порядке установления официального курса белорусского рубля по отношению к иностранным валютам".

Официальный курс белорусского рубля по отношению к доллару США, евро и российскому рублю устанавливается по данным биржевых торгов в режиме торгов с установлением фиксинга или как средневзвешенный курс по сделкам, совершенным на биржевых торгах в режиме непрерывного двойного аукциона, проводимых ОАО "Белорусская валютно-фондовая биржа" по доллару США, евро и российскому рублю.

Кросс-курсы к другим иностранным валютам рассчитываются с использованием сведений, предоставляемых центральными банками государств в Национальный банк Республики Беларусь или информации агентств "Рейтер" или "Блумберг". Указанная котировка вступает в силу со следующего календарного дня и действует до вступления в силу следующего официального курса белорусского рубля по отношению к данным иностранным валютам.

Рассмотрим динамику среднего официального курса белорусского рубля по отношению к иностранным валютам (табл. 1) [2].

Таблица 1

**Официальный курс белорусского рубля за 2015-2017 по отношению к иностранным валютам  
(с учетом деноминации)**

Период	Официальный курс белорусского рубля за 2015-2017 гг. по отношению:		
	к доллару США	к евро	к 100 российским рублям
01.01.2015	1,4377	1,6752	2,2539
01.01.2016	1,9990	2,1735	2,5874
01.01.2017	1,9495	2,0704	3,2586

Проанализировав динамику белорусского рубля по отношению к доллару США можно сделать вывод, что по состоянию на 01.01.2015 средний обменный курс белорусского рубля к доллару США сложился на уровне 1,4377 рублей за 1 доллар США. Спустя год наблюдается спад среднего обменного курса на 0,5613, и составил 1,9990 белорусских рублей за 1 доллар США. А уже по состоянию на январь 2017 года, белорусский рубль укрепился на 0,0495, и обменный курс составил 1,9495 белорусских рублей за 1 доллар США. Таким образом, за рассматриваемый промежуток времени наблюдаются колебания обменного курса белорусского рубля к доллару США.

Далее проанализируем динамику белорусского рубля по отношению к евро. На 01.01.2015 средний обменный курс белорусского рубля к евро сложился на уровне 1,6752 рублей за 1 евро. Но по состоянию на 01.01.2016 он увеличился на 0,4983, и белорусский рубль упал до 2,1735 за 1 евро. На 01.01.2017 белорусский рубль укрепился на 0,1031, и обменный курс составил 2,0704 рублей за 1 евро. Итак, в рассматриваемый период наблюдаются незначительные колебания обменного курса белорусского рубля к евро.

Проанализируем динамику белорусского рубля по отношению к 100 российским рублям. По состоянию на 01.01.2015 средний обменный курс белорусского рубля к 100 российским рублям сложился на уровне 2,2539 белорусских рублей за 100 российских. К 01.01.2016 он вырос на 0,3335, и составил 2,5874. По состоянию на 01.01.2017 мы наблюдаем динамику спада белорусского рубля к российскому на 0,6712, и обменный курс составляет 3,2586 белорусских рублей за 100 российских. Таким образом, за весь период наблюдается динамика спада белорусского рубля к российскому.

На сегодняшний день задачей валютной системы Республики Беларусь является достижение стабильности обменного курса белорусского рубля, а также разработка необходимых для этого мер государственной экономической политики.

Важную роль в развитии национальной валютной системы играют отношения Республики Беларусь с Международным валютным фондом. Дальнейшее их развитие увязывается с проведением широкомасштабных реформ в стране. Прежде всего, это Указ Президента Республики Беларусь № 450 о проведении деноминации национальной валюты. С 1 июля по 31 декабря 2016 г. была произведена замена обращающихся денежных знаков образца 2000 г. в виде банкнот на денежные знаки образца 2009 г. в виде банкнот и монет в соотношении 10 000 руб. в денежных знаках образца 2000 г. к 1 руб. в денежных знаках образца 2009 г. [3].

Формирование и устойчивость национальной валютной системы Республики Беларусь зависит от осуществления основных макроэкономических показателей денежно-кредитной политики, развития валютного регулирования в стране; слаженности действий Национального банка, министерств и других государственных органов, в области валютного регулирования и развития национальной экономики.

Рассмотрев элементы валютной системы Республики Беларусь можно отметить, что на пути формирования собственной независимой валютной политики и валютной системы государства возникло много проблем, которые не решены еще до настоящего времени. Но, тем не менее, органам монетарного регулирования удалось достигнуть значительных успехов в валютной сфере, достигнув единого обменного курса на всех сегментах валютного рынка, сформировав валютную систему Республики Беларусь. В ходе анализа было установлено, что средний официальный курс белорусского рубля по отношению к доллару, евро и российскому рублю постоянно колеблется, поэтому в Республике Беларусь стоит задача достижения стабильности обменного курса белорусского рубля. Для улучшения национальной валютной системы необходимо, прежде всего, увеличение ЗВР, так как, чем выше объем ЗВР, тем стабильнее и надежнее экономическое положение страны.

### Список литературы

1. Кравцова Г. И. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / Мн.: – БГЭУ, 2010. – 296 с.
2. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 12.11.2017.
3. Финансы РБ [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://myfin.by/>. Дата доступа: 12.11.2017.

УДК 336

# ФАКТОРЫ ДОСТУПНОСТИ И КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

ТАИЛОВ ИБРАГИМ ГАСАН ГУСЕЙНОВИЧ,  
магистрант  
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта  
№ 17-32-01057 (a2).*

**Аннотация:** в данной статье рассматривается содержание понятий «доступность образования» и «качество образовательных услуг», выявляются основные факторы доступности и качества образовательных услуг в национальной системе образования, при этом обосновывается ключевая роль факторов экономического характера.

**Ключевые слова:** доступность образования, качество образовательных услуг, финансирование образования.

## FACTORS OF ACCESSIBILITY AND QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES IN THE NATIONAL SYSTEM OF EDUCATION

Taylov Ibragim Hasan Huseynovich

**Abstract:** in this article, the content of the concepts "accessibility of education" and "quality of educational services" is examined, the main factors of accessibility and quality of educational services in the national education system are revealed, and the key role of economic factors is substantiated.

**Key words:** accessibility of education, quality of educational services, financing of education.

Образование играет ключевую роль в социально-экономическом и общественном развитии, поскольку способствует развитию нравственных, духовных и творческих качеств людей, а также удовлетворению личных, групповых и общественных потребностей.

На сегодняшний день с учетом постоянных изменений в экономике и на рынке труда основной эффективный способ управления развитием человеческого капитала, становления и формирования личностных и профессиональных качеств индивидуумов является процесс непрерывного обучения и сохранение динамического равновесия в системе «человек - профессиональная среда». При этом в российском обществе в течение сравнительно небольшого периода можно было наблюдать кардинальную смену механизмов и каналов вертикальной мобильности. Национальная система образования подверглась существенным изменениям, и сегодня первостепенной задачей образования в нашей стране в текущем столетии является содействие становлению гражданского общества равных возможностей, политических и экономических свобод. Именно образование должно уравнивать стандартные возможности различных представителей общества, вступающих в самостоятельную жизнь [4, с. 122].

Вместе с тем, в развитии российской образовательной системы обозначился ряд проблем, среди



которых особое место занимает проблема доступности образования. Данная проблема не является новой, однако становится все более актуальной в последние годы, и получает широкое обсуждение как в научных кругах и на уровне власти, так и на уровне обычных граждан.

Следует отметить, что в российской системе образования законодательно предусмотрено создание условий для получения любым гражданином Российской Федерации дополнительного образования, профессионального образования, повышения квалификации и переподготовки на протяжении всей жизни [6, с. 103-113]. При этом проблема доступности высшего образования – это, прежде всего, проблема дифференциации возможностей различных социальных групп в получении высшего образования. Общепринятое убеждение, что в качестве уязвимых групп в отношении доступности высшего образования следует рассматривать группы, которые традиционно признаются социально уязвимыми и выступают объектом социальной политики (семьи с низким уровнем дохода, неполные и многодетные семьи, инвалиды и пр.), на сегодняшний день не отражает реального неравенства. Как отмечают отдельные исследователи, проблемы различия в возможностях поступления в вузы и успешного обучения в них, которые существуют, например, для сельских и городских жителей, являются не менее насущными, чем для тех, кто обладает разным уровнем дохода или физических возможностей [1, с. 100].

Таким образом, вопрос факторов, влияющих на доступность высшего образования, остается на сегодняшний день дискуссионным.

Отдельными авторами доступность высшего образования рассматривается как социально-экономическая категория, как возможность выбора и обучения учеником высшего образовательного учреждения [2, с. 35].

Большинство исследователей, изучающих проблемы доступности высшего образования в России, ведущую роль отводят экономическим факторам, к которым относят в первую очередь стоимость обучения и уровень дохода семьи, а также величину сопутствующих расходов, направляемых на прирост интеллектуального капитала обучающегося [1].

Помимо стоимости обучения и уровня дохода семьи большое влияние на уровень доступности образования оказывают территориальные факторы, а именно: место проживания семьи и количество высших учебных заведений на определенной территории. Жители сельской местности зачастую оказываются менее конкурентоспособными, чем жители городов, так как на первых накладывается дополнительная материальная нагрузка по оплате жилья для учащегося. Здесь прослеживается взаимосвязь территориальных и экономических факторов. Бесспорно, на доступность высшего образования оказывает влияние ряд социальных факторов, среди которых отметим социокультурный капитал, статус семьи. Личностные характеристики потенциального учащегося, несомненно, также оказывают значительное влияние на степень доступности высшего образования [2, с. 36].

Таким образом, зачастую доступность образования рассматривается с позиции приоритетности факторов материального характера, однако при этом надо отметить, что такой подход не является комплексным.

При оценке целесообразности использования личных финансов для обучения одними из ключевых вопросов с позиций домохозяйств являются следующие: стоит ли инвестировать деньги в образование, насколько будут окупаемы подобные инвестиции в развитие человеческого потенциала и какое влияние уровень образования окажет в будущем на личный доход и занятость? Данный факт актуализирует одну из важнейших проблем современного образования – проблему качества образовательных услуг.

Качество образовательных услуг можно определить как совокупность свойств и характеристик, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

По мнению Жан-Жака Ламбена, образовательные услуги обладают пятью специфическими характеристиками – неосвязаемостью, неотделимостью, непостоянством качества, недолговечностью и отсутствием владения [3].

При определении понятия «качество образования» можно выделить четыре основных фактора: качество содержания образования; качество преподавания; качество информационно-



коммуникационных образовательных технологий, включая качество разработанных на их основе электронных средств обучения, и качество результатов образования [5].

В России законодатель также дает определение понятия «качество образования». Так, согласно Федеральному закону от 29.12.2012. № 273-ФЗ это комплексная характеристика «образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам, федеральным государственным требованиям и(или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе степень достижения планируемых результатов образовательной программы».

Следует отметить, что несмотря на возрастающую актуальность проблемы качества образовательных услуг наряду с проблемами доступности образования, система обеспечения качества образования в вузах, показатели и критерии, отражающие его эффективность, представлены на сегодняшний день недостаточно четко.

Следует согласиться с мнением Кузьминской Т.П. и Буровой Н.Н., которые в качестве основных показателей качества образования сформулировали следующие: качество преподавательского состава; состояние материально-технической базы учебного заведения; конкурентоспособность выпускников на рынке труда; востребованность выпускников; мотивация преподавательского состава; качество учебных программ; качество студентов; качество инфраструктуры; качество знаний; инновационная активность руководства; внедрение процессных инноваций; достижения выпускников [4, с. 124]. Очевидно при этом, что большинство из этих показателей недостижимы без достаточного финансового обеспечения.

Таким образом, на современном этапе на доступность и качество образования в России оказывает комплексное влияние целый ряд факторов, которые тесно взаимосвязаны. Однако при этом ключевыми, базовыми факторами являются все же экономические факторы, связанные в первую очередь с недостаточным уровнем финансирования.

### Список литературы

1. Аникина Е.А., Иванкина Л.И., Силифонова Е.В. Проблемы и перспективы доступности высшего образования в условиях современных преобразований в России / под науч. ред. докт. экон. наук Г.А. Барышевой. – Томск : STT, 2016. – 162 с.
2. Большакова И.А. Факторы, влияющие на доступность высшего образования в России// Инновационное образование и экономика. 2016. № 22. Том 1. С. 35-37.
3. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ., под ред. В. Б. Колчанова. СПб.: Питер, 800 с.: ил. (Серия «классика МВА»).
4. Кузьминская Т.П., Бурова Н.Н. Проблемы повышения качества образования в вузах России // Journal of Economic Regulation. 2017. Т. 8. № 2. С. 118-132.
5. Производственный менеджмент, учебник / Под редакцией А. М. Романова, М. М. Максимцева и В. Я. Горфинкеля. М.: Проспект. 2012.
6. Тактарова С.В., Щетинина Н.Ю. Индивидуальная профессиональная траектория: формирование условий для непрерывного обучения// Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2017. № 2 (22). С. 101-113.

УДК 336

# К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

АСЕКОВА НАДИЯ РУСЛАНОВНА,

аспирант

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

**Аннотация:** в данной статье рассматриваются проблемы необходимости совершенствования деятельности органов государственной власти в области социальной защиты населения.

**Ключевые слова:** государство, экономика, социальная защита населения, социальная политика государства, социальная помощь, уровень жизни.

## THE PROBLEMS OF STATE POWER IN THE FIELD OF SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION AND RECOMMENDATIONS FOR THEIR SOLUTION

Asekova Nadia Ruslanovna

**Abstract:** this article discusses the need to improve the activities of public authorities in the field of social protection of the population.

**Key words:** state, economy, social welfare, social policy, social assistance, standard of living.

Социальная защита населения в России является приоритетным направлением социальной политики. Она представляет собой систему мероприятий и организаций, различных принципов и методов, которые обеспечивают удовлетворение потребностей, должный уровень существования и жизнедеятельности личности, различных категорий граждан. В стране в последнее десятилетие идет активный процесс преобразования и модернизации системы социальной защиты населения, который должен улучшить демографическую ситуацию в стране, а так же стабилизировать численность населения [5, с.171].

В Российской Федерации основополагающее право на социальную защиту гарантировано Конституцией Российской Федерации, в которой закреплено определение России как социального государства, «политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». В нем «обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб».

К организационно-правовым формам социальной защиты населения законодатель относит: обязательное государственное страхование, государственное социальное страхование, дополнительное

добровольное страхование, пенсионное обеспечение, корпоративное финансирование, частное финансирование, организация занятости населения, обеспечение особо нуждающихся категорий населения социальными пособиями, льготами и некоторые другие. На выделение данных организационно-правовых форм оказывает влияние: круг обеспечиваемых лиц, органы, которые предоставляют это обеспечение, источники и способы формирования фондов для финансирования определенных мероприятий и некоторые другие факторы.

Повышение качества жизни граждан, степень научно-технического прогресса, развитие информационных и телекоммуникационных технологий, рыночных отношений, демографическая ситуация в стране оказывают воздействие на социальную сферу и требуют совершенствования и модернизации системы социальной защиты населения.

Важным механизмом осуществления социальной политики государства является система минимальных социальных стандартов. Это минимально необходимый уровень удовлетворения социальных нужд населения. К таким стандартам можно отнести социальную пенсию и пособия; минимальный уровень оплаты труда; бесплатное образование; обеспеченностью жилплощадью.

Центральным субъектом социальной защиты населения выступает государство и его институты. Роль государства и его органов в данной сфере должна быть направлена на сохранение бескризисного развития страны и благоприятного проживания граждан в своем государстве.

В системе управления социальной защитой населения можно выделить некоторые основные направления деятельности учреждений по социальной защите: социальное обслуживание недееспособного населения, социальная поддержка населения, стационарное обслуживание пожилых людей и инвалидов, пенсионное обеспечение и пр.

После проведения финансовых реформ форма общественной защиты населения потерпела ряд изменений: были установлены социальные выплаты по безработице, увеличился размер пособий по рождению ребенка и по уходу за детьми, ликвидирована система льгот посредством производственных коллективов.

Российскими органами исполнительной и законодательной власти за последние десятилетия была разработана нормативно - правовая база социального страхования, которая утверждает работу основных субъектов правоотношений в данной области, были созданы государственные внебюджетные социальные фонды, такие как: Пенсионный фонд РФ, Федеральный и региональные фонды обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования РФ и Государственный фонд занятости.

Отсутствие или слабость социальной защиты приводит к росту социальной напряженности, неуверенности в завтрашнем дне, неудовлетворенности, агрессивности, а также свидетельствует о несоблюдении органами государственной и муниципальной власти основ законодательства России [6, с.122].

К числу основных проблем, которые связаны с государственным управлением в сфере социального обеспечения населения, можно отнести следующие:

1. Законодательная, нормативная-правовая и информационная база социальной защиты не полностью соответствует требованиям современной экономики и современного общества.
2. Недостаточность контроля со стороны государства за расходованием- бюджетных средств, направленных на реализацию социальной защиты населения.
3. Низкий приток квалифицированных специалистов в сферу социального обеспечения.

С учетом обозначенных проблем можно выделить следующие основные рекомендации для государственной власти по совершенствованию деятельности в области социальной защиты населения в Российской Федерации:

1. Продолжать совершенствовать законодательство о государственной социальной помощи, социальной поддержке и дополнительном социальном обеспечении, на основе информации предоставляемой Народным Фронтom, а также разного рода аналитических данных, судебной практики, полученных из иных источников, что позволит минимизировать социальные риски, последствия которых подлежат коррекции со стороны государства.

2. Поэтапно расширять государственные приоритеты социальной защиты населения посредством выделения их из общей политики государства частные проблемные области, уделяя особое внимание взаимосвязи социально-экономических и социально-политических проблем.

3. Повышать эффективность мер адресности в целях выявления наиболее нуждающихся граждан, путем проведения анкетирования, социальных опросов населения и обобщения полученной информации в общую базу данных, которая будет являться основой для дальнейшей реализации государственных мер в сфере социальной защиты населения.

4. Модернизировать меры ответственности к исполнителям на основе результатов регулярного контроля со стороны государства за расходованием- бюджетных средств, направленных на реализацию социальной защиты населения.

Нормативно – правовая информация постоянно обновляется, соответственно, необходимо создать такую справочно-правовую систему, которая позволила бы гражданам быть информированными в той или иной сфере социальной защиты, например, в области получения льгот, и значительно облегчила бы работу сотрудников органов социальных учреждений по законному назначению льгот и пособий нуждающимся в этом лицам.

## Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. 12 декабря 1993 г. (в редакции от 21.03.2014г.)// «Российская газета», 2017.

2. Бондаренко Н.А., Демьянова И.О. Социальная защита населения и ее нормативно-правовое регулирование в РФ // Ученые заметки ТОГУ. - 2017. Т. 8. - № 1. - С.429-433.

3. Бычков Д.Г., Феоктистова О.А., Андреева Е.И. Социальная защита и статистика: сопоставительный анализ российской и международной практики учета в попытке оценить эффективность бюджетных мер в сфере социальной защиты населения//Международный бухгалтерский учет. - 2016. - №4. - С.37-51.

4. Григорян Л.А., Штапова И.С. Совершенствование системы социальной защиты населения в Ставропольском крае // В сборнике: Роль и место информационных технологий в современной науке сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. С.90-93.

5. Кривихина К.В., Бондалетова Н.Ф. Совершенствование системы управления социальной защиты населения г. Москва // Материалы Ивановских чтений. - 2017. - № 1 (10). - С. 170-175.

6. Панченко С.А. Социальная защита населения в Российской Федерации // Новая наука: От идеи к результату. - 2017. - № 1-1. - С. 121-123.

7. Соковых И.И. Сущность и структура социальной защиты населения // А posteriori. - 2017. - № 2. - С. 7-9.

УДК 339.13.025

# ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

КНЯЗЕВА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА

магистр,  
ФГБОУ ВО «КНИТУ»,  
г. Казань

**Аннотация:** автором в данной статье рассмотрены сущность государственных закупок и их значение в развитии экономики. Определены и проанализированы этапы государственного заказа. Автором выявлены проблемы системы государственных закупок.

**Ключевые слова:** государственный заказ, государственные закупки, этапы государственных заказов, проблемы государственных заказов, размещение государственного заказа.

## STATE PURCHASES AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF ECONOMICS

Knyazeva N.A.

**Annotation:** the author in this article deals with the essence of state purchases and their importance in the development of the economy. The stages of the state order are determined and analyzed. The author reveals the problems of the public procurement system.

**Keywords:** state order, state purchases, stages of state orders, problems of state orders, state order placement.

В современных условиях Россия нуждается в глобальных инвестициях в модернизацию институциональной базы, формирование инновационных технологий, развитие инфраструктуры, человеческий капитал, в распределение научно-технических ресурсов для осуществления многофункциональной модернизации и обновления производственной базы, развития социально-экономической составляющей, способной динамично развиваться в условиях мировой экономике. Система государственных закупок является эффективным рычагом концентрации ресурсов и научного потенциала государства для формирования инновационных, социально-экономических программ [1].

Функции государства значительно увеличились, в частности в промышленно развитых странах. Вопределению социальной и экономической роли государства наиболее значимыми служат уровень государственной собственности и доля государственных расходов в ВВП (валовой внутренний продукт). Государственные расходы в современных условиях представляют собой практически половину ВВП в развитых странах и около 25 % в промышленно развивающихся странах.

Важным элементом влияния государства на экономику служит система государственных заказов, закупок услуг и продукции для государственных нужд. Государственные закупки представляют собой осуществление государством различных функций, направленных на увеличение уровня централизованной управляемости, контроль увеличения затрат, уменьшение расходов государственного бюджета, регулирование денежных потоков.

В условиях смешанной экономики государство является самым главным заказчиком и потребителем продукции и услуг различных отраслей, преобразуя государственный спрос в глобальный рычаг управления экономики, влияющий на ее развитие, содержание и структуру.

Положительное изменение доходов федерального бюджета предполагает увеличение его расходов. Увеличение значимости контроля над направлением расходования государственных средств, изменение государственной политики в планировании и размещении заказов являются актуальными вопросами в современных условиях развития экономики.

Государственные закупки формируются на базе государственного заказа, осуществляемого, как правило, на основе государственных нужд.

Под государственными нуждами можно понимать необходимость приобретения товаров и услуг, реализующихся за счет средств государственного бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, необходимых для реализации функций Российской Федерации и субъектов Федерации, с целью осуществления международных обязательств, для осуществления межгосударственных программ, участником которых является Российская Федерация.

Под государственным заказом понимается обоснованная и оформленная потребность в поставках товаров, выполнении работ и оказании услуг для государственных нужд, соответственно, под размещением государственного заказа понимаются действия по определению поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях заключения с ними государственных контрактов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг [2].

Завершающей стадией процесса осуществления государственного заказа служит государственная закупка (приобретение товаров и услуг для государственных нужд).

Государственный заказ формируется в большей степени среди коммерческих предприятий, за исключением социально-ориентированной продукции (например, государственные оборонные заказы). Также к процессу государственного заказа привлекаются и иностранные организации, когда изготовление товаров для государственных нужд в Российской Федерации не осуществляется или экономически неэффективно.

Государственный заказ является составной частью экономического процесса государства и выполняет определенные функции, такие как:

- воспроизводственная функция, представляет собой обеспечение государственных нужд в конкретных товарах и услугах, необходимых для организации воспроизводственных экономических связей и для осуществления государственных функций;
- функция ценового регулирования; с помощью государственных заказов осуществляется непосредственное влияние на уровень цен определенного спектра товаров и услуг;
- стимулирующая функция; рост и развитие государственных закупок является фактором увеличения спроса для поддержания национальных производителей, контроля над структурой экономики;
- социальная функция: нацелена на осуществление социально-экономической политики государства, вовлечение всех групп населения в трудовой процесс;
- инновационная функция, предполагает создание экономической основы для реализации модернизированной продукции (товаров, работ, услуг).

Для увеличения точности планирования осуществление государственного заказа должно реализовываться в две стадии.

**Предварительная стадия.** Данный этап реализуется от момента определения бюджета субъекта Российской Федерации уполномоченными органами власти и заканчивается формированием Сводного проекта государственных нужд и его принятием в форме государственного заказа.

**Заключительная стадия.** Осуществляется с момента принятия государственного заказа в форме Сводного перечня государственных нужд и заканчивается с реализацией бюджетной росписи.

Государственный заказ предполагает набор действий по планированию, размещению, контролю, анализу заключаемых контрактов и прямых закупок по счетам.

Планирование является элементом формирования перечня товаров и услуг конкретного государственного учреждения, реализуемого в форме сводного перечня нужд.

Размещение является организацией конкурсных этапов торгов, нацеленной на своевременное заключение договоров покупки товаров и услуг в рамках установленного финансирования.

Учет – ведение ведомственного реестра контрактов главными распорядителями бюджетных



средств с целью изучения и анализа информации о поставщиках и заказчиках, реализующих освоение бюджетных средств в ограниченные сроки.

Контроль предполагает осуществление перечня мероприятий, нацеленных на реализацию сдачи-приемки осуществленных работ на базе заключенных контрактов, включенных в реестр с последующей оплатой.

Целями анализа являются обработка, изучение информации, сформированной на основании статистической отчетности о количестве и объемах заключенных договоров по результатам проведенных конкурсных процедур, где, в свою очередь, отражена экономия бюджетных средств [3].

Процедуры размещения государственного заказа (процедуры закупок) служат для определения поставщика и заключения договора на поставку. Основная цель закупочных процедур - обеспечение наиболее качественного, своевременного и эффективного выполнения государственных заказов на поставку необходимых товаров, работ и услуг для нужд бюджетов различных уровней.

Система государственных закупок на федеральном, региональном, муниципальном уровнях имеет ряд проблем [3]:

- неконкретность, несогласованность нормативно-правовых актов норм и правил распределения бюджетных средств, предусмотренных законодательством;
- несовершенство планирования на стадии формирования бюджета, способствующее росту сроков осуществления конкурсов, увеличению расхода бюджетных средств;
- отсутствие разработанной методики проведения закупок, в т. ч. регистрации договоров;
- отсутствие простоты информационного обеспечения размещения заказов;
- недостаточность эффективности реализации контроля над выполнением размещения заказов;
- недостаточность материально-технического обеспечения деятельности заказчиков, органов контроля.

Данные проблемы приводят к трудностям функционирования органов власти и экономических отношений с бизнесом. Таким образом, субъекты рынка государственных закупок теряют вовлеченность в участие в конкурсах на размещение заказов, что приводит к сокращению конкуренции и неэффективности закупок.

Формирование единого экономического пространства государственных закупок, необходимость организации действенного и эффективного контроля предполагает выстраивание более централизованной организационной структуры в сфере государственных закупок.

Таким образом, в современных условиях развития системы государственных закупок важным направлением служит реализация экономической политики, нацеленной на достижение наиболее эффективной экономической системы проведения закупок, создание методологической и информационной базы проведения закупок. Должно осуществляться переход к стратегическому планированию и управлению, применению инновационных методов маркетинга на каждой стадии реализации государственных заказов, заключения и выполнения контрактов.

### Список литературы

1. Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы. М., 2015. С. 687.
2. Бигичев Г.И. Госзакупки - руководство к действию // Госзаказ. 2014. № 3. С. 110-111.
3. Ковалева Е.А. Механизм государственных закупок в России // Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 1.
4. Сергеева В.А. Практика реализации государственных закупок // Госзаказ. 2015. № 5. С. 99-101.
5. Смотрицкая И.И. Государственные закупки и формирование инновационной экономики // Вопросы экономики, 2010. - №6.

УДК 336

# ХЕДЖИРОВАНИЕ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

УМАРОВА ГЮЛЯРА РУСЛАНОВНА

Магистрант

ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов»

**Аннотация:** В статье проанализированы различные аспекты влияния изменений курсов иностранных валют на деятельность компании. Рассмотрены функции рынка Форекс, а также производные финансовые инструменты. Автором делается вывод о том, что на валютном рынке обязательно должно присутствовать хеджирование (страхование) валютных рисков.

**Ключевые слова:** Форекс, хеджирование, валютные риски, страхование, управление рисками

В условиях резких колебаний процентных ставок и валютных курсов весьма актуальна проблема хеджирования (страхования) валютных рисков. Хеджирование осуществляется с целью страхования рисков изменения цен путем заключения сделок на срочных рынках. Финансовая деятельность, особенно деятельность, связанная с заработком на курсах валют, которые постоянно меняются, неизменно связана с различными рисками. Валютным риском называется риск убытка от сделки, возникший в связи с неблагоприятным изменением курса одной из валют. Такие валютные риски свойственны внешнеторговой деятельности. В сфере банковских сбережений рискованными оказываются вклады, выраженные в драгоценных металлах или иностранной валюте. [4, с. 155].

Рынок Форекс (FOREX) - это международный валютный рынок, который сформировался в начале семидесятых годов. Именно тогда, когда международная торговля перешла от фиксированных курсов валют к плавающим. Спрос и предложение на рынке Форекс, а так же цены постоянно меняются под влиянием самых разных событий в мире. В результате этого реальная стоимость покупаемого или продаваемого за валюту товара может значительно измениться, и контракт, казавшийся выгодным, может в итоге оказаться убыточным.

Инструменты хеджирования выбираются так, чтобы негативные изменения цены хеджируемого актива или сопряженных с ним денежных потоков компенсировались изменением соответствующих характеристик хеджируемого актива. Фьючерсы, форварды, свопы и опционы - это основные инструменты хеджирования.

Хеджирование на рынке Форекс - это выгодная оптимизация рисков, или же страховка, механизм которой состоит в следующем: одновременно открывают позиции на двух рынках, чтобы при изменении цен не оказаться в минусе. Причем позиции должны быть абсолютно противоположными по своему направлению, а результатом будет защита от отрицательных последствий для капитала. Хеджирование рисков компании Форекс при внешнеторговых операциях предполагает открытие валютной позиции в обратную сторону будущей операции по конвертации денежных средств. К примеру, импортер для приобретения иностранной валюты заранее открывает позицию на покупку валюты и в тот момент, когда наступает реальная покупка в его банке, должен ее закрыть. Экспортер, напротив, продает иностранную валюту) и для этого заблаговременно открывает позицию по продаже валюты, а в момент наступления реальной продажи закрывает эту позицию.

При крупных фирмах, занимающихся экспортно - импортными операциями, существуют аналитические отделы, которые занимаются прогнозированием валютных курсов. Однако прогнозирование не позволяет полностью исключить неопределенность, поэтому компании все более широко используют в своей деятельности хеджирование валютных рисков. [5, с. 89]

Хеджирование позволяет компании Форекс избежать рисков курсовых колебаний, планировать дальнейшую работу и отражает реальный финансовый результат, который не деформирован курсовой

изменчивостью, а также обозначить заранее стоимость продукции, прибыль компании, заработную плату и пр. За снижение риска, как известно, практически всегда приходится платить. При грамотно построенной программе хеджирования уменьшается не только риск, но и затраты за счет высвобождения ресурсов компании. [6, с. 60]

Выделяют 6 видов хеджирования, исторически сложившихся на рынке:

- Чистое. Его много лет назад впервые применили чикагские торговцы товарами сельского хозяйства. Классический вариант, состоящий из заключения сделок на рынках товаров и фьючеров;
- Перекрестное. Происходит перекрестный обмен - и на реальном рынке заключается сделка с фьючерами, а на фьючерском - с реальными товарами;
- Предвосхищающее. Довольно рискованная и срочная сделка, которая строится на заключении контракта на рынке фьючеров еще до того, как он был заключен на рынке товаров. Такой вид хеджирования чаще всего встречается на акционерном рынке;
- Полное. Работает на фьючерском рынке и основывается на абсолютной сумме сделок. Считается, что это самое выгодное решение, потому что оно исключает потери, которые связаны с ценовыми рисками;
- Частичное. Защищает от рисков не весь капитал, а только часть сделки;
- Селективное. Заключаются сделки, отличающиеся как по времени, так и по объему денежных средств.

По опциону покупателя - держатель опциона может получить валюту в определенный день по назначенному курсу. В случае опциона продавца держатель опциона может предоставить валюту в оговоренный день по определенному курсу. Плата премии покупателю в качестве отступного лежит на продавце, но он так же имеет право на отказ от сделки. Если это временный опцион, плательщик премии может попросить выполнение сделки в любое время в период опциона по ранее фиксированному курсу.

Операции «форвард» (срочные валютные операции) и «спот» (текущие валютные операции) - это классические биржевые операции с валютой. Покупка одной валюты за другую на текущий рыночных условиях, то есть по стоимости, установленные в день заключения сделки, с датой валютирования не позже второго банковского дня со дня заключения сделки - это «спот» [3].

Курс спот различается с форвардным курсом величиной форвардной маржи. Маржа может находиться в виде дисконта - тогда курс «спот» выше курса «форвард»; или в виде премии - тогда курс «спот» ниже курса «форвард». Сделка «своп» является комбинацией двух сделок, оговоренных выше: покупка валюты на условия «спот» и единовременной её форвардной реализации. Итог этой сделки - обмен между двумя банками на определенный промежуток времени двумя валютами с возвращением друг другу в конце сделки первоначальных валют. Есть следующие типы операции «своп»: долговые, валютные, процентные, с золотом и их разные сочетания.

Рассмотрим анализ более детально механизм хеджирования с использованием форвардных контрактов. Суть этого метода страхования валютных рисков заключается в следующем: при предоставлении коммерческого предложения или при подписании контракта экспортер, принимая во внимание приблизительные сроки платежей по контракту, заключает со своим банком соглашение о зачислении ему будущих поступлений в валюте за предварительно оговоренный форвардный курс.

Своп операция - покупка иностранной валюты на условия «спот» в обмен на национальную валюту с бедующим выкупом. Валютная операция своп может быть использована для хеджирования.

Подводя вывод, можно отметить, что страхование валютных рисков на Форекс предполагает фиксированную стоимость сделки и исключает возможность заработать на благоприятном росте курса валют. Если же вы хотите рискнуть, необходимо адекватно проанализировать текущую ситуацию.

### Список литературы

1. Дорман, В.Н. Хеджирование как перспективный инструмент управления рыночными рисками Текст. / В.Н. Дорман, О.С. Соколова // Финансы и кредит. 2017. - № 41. - С. 56 – 64

2. Хеджирование валютных рисков [Электронный ресурс] // Учебник Форекс : [сайт]. [2016]. URL: <http://enc.fxeuroclub.ru/>
3. Хеджирование валютных рисков при внешнеторговых операциях [Электронный ресурс] // Начинаящим о Форекс : [сайт]. [2016]. URL: [https://www.forexite.com/default.html?load=https%3A//www.forexite.com/forex\\_for\\_beginners/forex\\_commercial\\_hedging.html](https://www.forexite.com/default.html?load=https%3A//www.forexite.com/forex_for_beginners/forex_commercial_hedging.html).
4. Вяткин Н. В., Вяткин И.В. и др. Риск-менеджмент: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко». 2013.
5. Галанов В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы. М.: Финансы и статистика. 2012.
6. Миркин Я. М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М.: Альпина. 2014.
7. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты. М.: Экономика. 2016.

© Г.Р. Умарова, 2017

УДК 330

# РОЛЬ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОВНЕ ОРГАНИЗАЦИИ

КАРИМОВ МАРАТ ХАРИСОВИЧ,  
ГОЛИКОВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА

Студенты магистратуры  
Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики

**Аннотация:** управление проектами в компаниях может оказывать значительное влияние на развитие бизнеса и рост организаций. Проектноориентированные организации успешно развиваются в рыночных условиях при наличии факторов эффективной проектной деятельности, отбора портфеля проектов и компетентных проектных команд. Объектом исследования является проектная деятельность в организации как элемент её структуры. Предметом исследования является связь между проектной деятельностью в организации и успешным ростом организации.

**Ключевые слова:** управление проектами, управление портфелем проектов, развитие бизнеса, проектные команды, принципы управления проектами.

## THE ROLE OF PROJECT MANAGEMENT IN ORGANIZATION

Karimov Marat Kharisovich,  
Golikova Irina Sergeevna

**Abstract:** enterprise project management tends to significantly influence on business development and companies' growth. Project-oriented companies successfully develop their businesses if they have effective project management factors, portfolio management and competent project teams. The object of paper is enterprise project management in terms of company and its organizational structure. The subject of study is connection between enterprise project management and company's market growth and inner development.

**Key words:** project management, project portfolio management, business development, project teams.

Вопросы проектной деятельности довольно широко исследуются во второй половине XX века, когда отдельные инструменты управления проектами постепенно начинают применяться совместно. [1] Формируются различные институты управления проектами, в том числе американский – PMI. Организациям для качественного развития своего бизнеса требуются проектные подходы к организации деятельности. В процессе развития проектного менеджмента многие организации следуют стандартам, которые разрабатываются проектными институтами.

Стоит рассмотреть основные отличия проектной деятельности от операционной деятельности. Для наглядности занесем их в таблицу 1.

Главный аспект проектной деятельности заключается в её уникальности, неповторимости проектов, команд и ограниченности по времени. [2] Уникальность представляет собой тот самый результат, который необходим компании для улучшений. Это могут быть проекты различного типа, например, проекты по улучшению условий труда, изменению бизнес-процессов, проекты по разработке новых продуктов. В любом случае, для каждого проекта речь может идти о ценности.

Одновременно с проектной деятельностью довольно часто в компаниях существует портфельное

управление, которое призвано формировать, осуществлять и проводить мониторинг портфеля проектов. Между портфелями и ростом организации существует прямая связь. Как правило, каждый портфель проектов соответствует определенной стратегической цели организации. [3] Например, может существовать портфель проектов, направленных на увеличение доли рынка в Европе. Зачастую именно грамотно сформированный портфель помогает развитию компании в рыночных условиях, влияя на достижение целей, уровень интеграции и конкурентоспособность. [4]

Таблица 1

### Основные отличия проектной деятельности от операционной деятельности

Проектная деятельность	Операционная деятельность
Временный характер	Постоянный характер
Уникальный результат	Повторяющийся результат
Ограниченность во времени	Отсутствие временных рамок
Команда проекта	Операционный персонал
Создание ценности	Обеспечение бесперебойности
Высокая степень неопределенности	Низкая степень неопределенности

Довольно активно во многих организациях формируются проектные структуры. Это во многом повышает роль проектной деятельности в различного рода индустриях. Очевидно, что проектноориентированные дивизионы компаний вносят неоспоримый вклад в формирование общей картины проектной деятельности.

В Российской Федерации повсеместно создаются проектные офисы. В конце 2016 года вступило в силу Положение об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации. [5, с. 3] Этот шаг подтверждает актуальность управления проектами, программами и портфелями проектов и программ для развития экономики. Положение включает вопросы функциональной структуры управления проектами, формирования ведомственных органов, методологическую часть по вопросам мониторинга приоритетных проектов и программ, рабочие органы и заинтересованные лица.

В то же время во многих организациях с целью более эффективного управления проектами и портфелями проектов формируются офисы управления проектами и портфельные комитеты. Например, это довольно актуально в банковской деятельности и строительстве и девелопменте.

Довольно ярким примером роли проектной деятельности в эффективной деятельности организации является тот факт, что организации начинают внедрять новые техники управления проектами в свою деятельность, в частности, гибкие методологии управления проектами Agile. Новые методологии могут использоваться для реализации проектов с большим уровнем неопределенности, разработки программного обеспечения, а также для оптимизации различного рода проектной деятельности.

Однозначно можно сказать, что проектная деятельность оказывает прямое влияние на рост организации как минимум потому, что проект имеет уникальный результат [2], что в свою очередь означает присутствие определенной ценности для организации, которая благоприятствует дальнейшему росту. Также дополнительное влияние оказывает государственный курс на использование проектных подходов в управлении и развитие новых технологий управления проектами повсеместно, что дает повод для международного развития управления проектами в целях развития мировой экономики.

В процессе анализа литературы и проведения исследования можно прийти к выводу о том, что управление проектами приобретает важное значение, как необходимый инструмент создания ценности компании.

### Список литературы

1. А.В. Алешин, В.М. Аньшин, К.А. Багратиони и др. Управление проектами: фундаментальный курс: учебник - под ред. В.М. Аньшина, О.Н. Ильиной // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. - 620 с.



2. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК) – Пятое издание. [Электронный ресурс] // USA / США: Project Management Institute, 2008. - 388 с.
3. Кендалл И., Роллинз К. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: Максимизация ROI. – М.: ЗАО «ПМСОФТ», 2004. - 576 с.
4. Rory Burke. Advanced Project Management // Burke Publishing, 2011. - 379 pages.
5. Постановление Правительства Российской Федерации №1050 от 15 октября 2016 года, Москва – 40 с.

УДК 336

# ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАДЗОРА ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

АБДУЛГАЛИМОВ АБДУСАЛИМ МИНХАДЖОВИЧ,

д.э.н., профессор

БАТАЕВА ПАТИМАТ СУЛТАНОВНА

к.э.н., ст. преподаватель

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

**Аннотация:** В статье рассматривается проблема совершенствования системы надзора за деятельностью кредитных организаций в Российской Федерации.

Целью статьи является теоретическое обоснование необходимости совершенствования системы надзора за деятельностью кредитных организаций в Российской Федерации. Установлены этапы осуществления надзора за деятельностью кредитных организаций, что дает возможность систематизации и рационализации деятельности надзорных организаций, что в свою очередь повышает эффект от этой деятельности. Установлены проблемы, которых необходимо решить для совершенствования системы надзора за деятельностью кредитных организаций. Предложен ряд мер по активизации надзорной деятельности Центрального Банка над деятельностью коммерческих банков.

**Ключевые слова:** Кредитная система, кредитные организации, Центральный банк, финансы, банковский надзор, повышение банковского надзора, банкротства кредитных учреждений.

## WAYS OF IMPROVING OVERSIGHT OF CREDIT INSTITUTIONS

Abdulgalimov Abdusalim Minhadjovich,  
Bataeva Patimat Sultanovna

**Abstract:** In the article the problem of improving the system of supervision of credit organizations in the Russian Federation. The aim of the article is theoretical substantiation of necessity of improving the system of supervision of credit organizations in the Russian Federation. Milestones implementation of nazo-RA the activities of credit organizations, enabling system the automation and rationalization of work of the Supervisory organizations, which in turn increases the effect from this activity. Set of problems, which need to be addressed to improve the system of supervision of credit organizations. Proposed a number of measures to strengthen the Supervisory activities of the Central Bank over the activities of commercial banks.

**Key words:** Credit system, credit institution, Central Bank, Finance, banking supervision, enhancing Bank supervision, bankruptcy of credit institutions

На сегодняшний день, только на реализацию публикаций финансовых отчетов, разработку и ввод системы раннего реагирования, разработку эффективного механизма предостережения банкротства кредитных учреждений и их ликвидации в рамках банкротства, и сосредоточены перспективы формирования системы банковского надзора и регулирования в России, что связано с ростом «прозрачности»

деятельности. Банковский сектор относят к одному из перспективных направлений деятельности Банка России, независимо от того, что данная перспектива становления Банка России не вселяет надежды. Данное предположение должно стать бесспорным, если более подробно проанализировать характеристики современного банковского сектора и ключевые направления регулятивной деятельности ЦБ РФ.

На данном этапе, необходимо выделить следующие направления усовершенствования перспектив и формирования системы банковского надзора:

1. Надзор за банковской системой в широком плане распадается на три блока: макроэкономический анализ, мониторинг банковской системы, надзор за отдельными кредитными организациями;
2. Надзор в первую очередь должен быть направлен на максимальное упрочение общественного доверия к банковской системе и предупреждение массовых банкротств банков;
3. Центр тяжести банковского надзора надлежит перенести на вероятно более ранние стадии выявления проблем кредитных учреждений;
4. Надзорная практика должна учесть всевозможные этапы жизненного цикла банка, такие как лицензирование, достижение зрелости, прекращение деятельности, при этом анализируя их как элементы целостной системы. Как следствие необходимо сформировать новейшие подходы к отчетности банков для осуществления установленных целей. То есть отчетная документация обязана позволить обнаружить первые признаки неплатежеспособности банков и, одновременно с этим, быть отчетливой и не перегруженной. Наряду с этим, весьма вероятен более широкий ввод нетрадиционных экономико-статистических методов мониторинга;
5. Усовершенствование надзорной практики обязано базироваться на соответствующие структурные преобразования, модернизацию методов деятельности, максимальную координацию усилий всех подразделений надзорного блока.

Таким образом, в наши дни, к формированию надзорной деятельности необходимо отнести следующие важнейшие направления:

1. Формирование методологических подходов и оперативных практик в отношении риск - ориентированного надзора, в число которых входит и консолидированная основа в отношении банковских холдингов, банковских и других групп участников финансовых рынков;
2. Исполнение новейших законодательных норм, которые, во-первых, должны расширить потенциальные возможности Банка России. А во-вторых, воплотить контрциклические надзорные подходы, которые сформулированы в предоставлении кредитным учреждениям установленных скидок в регулировании их деятельности, таких как:
  - Применить при расчете пруденциальных нормативов по операциям в иностранной валюте официальный курс рубля, поставленный Банком России на данный момент;
  - Не признавать негативную переоценку по портфелю ценных бумаг с целью понижения восприимчивости к рыночному риску и ограничения действия негативной переоценки на финансовый итог и капитал;
  - Принимать решения по улучшению оценки финансового положения заемщика для целей развития резервов под потери, если модификации финансового положения определены действием введенных зарубежными странами ограничительных политических или экономических мер;
  - Принимать решение по улучшению оценки качества обслуживания долга по ссудам, при этом поводить реструктурированным путем модификации валютной ссуды на рубли;
  - Не использовать учрежденное Федеральным законом № 353-ФЗ ограничение полной стоимости потребительских займов (кредитов) в размере рассчитываемой Банком России среднерыночной полной стоимости потребительских кредитов плюс одна треть.

Далее приведем меры, которые нацелены на рост эффективности и действенности проверок при их планировании: составление ежегодного плана проведения плановых проверок; основания для включения плановой проверки в ежегодный план проведения плановых проверок; выбор объектов контроля для включения в ежегодный план проведения плановых проверок; "надзорные каникулы"; планирование совместных проверок; оформление, координирование и публикация ежегодного плана проведения плановых проверок.

На современном этапе развития, одним из динамично развивающихся систем является система банковского надзора в России. Даже, если брать во внимание условия правильно действующей экономики, модификацию внешних условий деятельности кредитных учреждений, усложнение самой банковской практики, появление новейших финансовых инструментов могут вызвать расширение состава рисков, обретаемых банками. Что в свою очередь, может поставить перед органами банковского надзора задачу непрерывного усовершенствования используемых инструментов надзора за финансовым состоянием кредитных организаций.

Однако в ситуации, когда сохраняются серьезные трудности в реальном секторе экономики и имеются нерешенные проблемы в самой банковской области, может потребоваться принятие комплекса мер по упрочению банковской системы России, а также по поддержке финансовой стабильности банков и понижению риска системного кризиса. ЦБ РФ, занимая при этом активную позицию, обязан, отталкиваясь от того, что надзорная деятельность должна иметь в распоряжении конструктивный, созидательный характер. Иными словами, применять в практике регулирования такие инструменты, которые в рамках полномочий и ответственности Банка России содействовали бы развитию эффективной и прогрессивной банковской системе, оптимизации ее институциональной структуры, инициировали бы реструктуризацию банковской области в соответствии с перспективными сдвигами экономического формирования государства.

На данном этапе, необходимо особо отметить, что в качестве своей важнейшей задачи органы банковского надзора видят, скорее всего, не поиск и наказание банков, которые допускают нарушения, а формирование условий для более результативного функционирования банковской системы в целом. Сегодня для роста результативности и эффективности надзорной деятельности, органы надзора пытаются достичь наибольшей открытости обстановки в отдельно взятых кредитных организациях и, наряду с этим, в банковской области в целом. Это необходимо как для ЦБ РФ, так и для вкладчиков и кредиторов коммерческих банков на основании усовершенствования системы учета и отчетности в кредитных учреждениях Российской Федерации. А в дальнейшем и для приближения надзорной деятельности к требованиям, которые исходят из международного опыта банковской практики, усовершенствования методики оценки состояния дел в кредитных учреждениях. В связи с этим, Банк России провел разработку нового Плана счетов бухгалтерского учета в кредитных учреждениях России, который планируется ввести с 1.01.2018 года вместе с переработанными вариантами Инструкций ЦБ РФ № 1 и 17.

Под активизацией надзора за банками предполагается:

- Обеспечение правдивости предоставляемой банками ЦБ РФ информации;
- Повышение требований, которые предъявляются к руководителям и владельцам банков, а также к системе внутреннего контроля в кредитных учреждениях;
- методологическая доработка контроля над деятельностью филиальной сети банков;
- мониторинг состояния всех корреспондентских счетов кредитных учреждений в режиме реального времени;
- улучшение системы экономических нормативов с учетом действенности их использования в условиях изменяющейся банковской практики и вводимых модификаций в бухгалтерском учете;
- применение дифференцированного подхода к использованию мер регулирования банков, находящихся в зависимости от значения конкретной организации и для системы в целом;
- разработка способов содействия более развитых, с точки зрения упрочения банковской системы, кредитных учреждений.[3]

Надзорные органы, как правило, обязаны учесть всевозможные этапы жизненного цикла кредитных организации, такие как прекращение деятельности, лицензирование, достижение зрелости, при этом подвергать анализу их как элементы целостной системы. То есть для осуществления установленных целей необходимо сформировать новейшие подходы к отчетности кредитных организаций.[4]

Одновременно с этим, первые признаки неплатежеспособности банков должна обнаружить отчетная документация, и при этом быть отчетливой и не перегруженной. В данной ситуации необходимо, более обширный ввод нетрадиционных экономико-статистических методов мониторинга.

В наше время, только лишь на модификацию законодательно утвержденных требований к квалификации и стажу работы руководителя в банковской системе в сторону увеличения, должен опираться банковский надзор за руководителями банков (филиалов). В частности, руководитель банка обязан обладать опытом работы руководителем подразделения кредитного учреждения, который связан с реализацией банковских операций, не менее трех лет и положительную репутацию в области банковского бизнеса. Следовательно, необходимо узаконить потенциал Банка России предоставить немотивированный отказ в согласовании кандидатуры в ситуациях, когда существует достоверная информация о недобросовестной коммерческой репутации кандидата или в связи с криминальными сферами. В данный состав должностных лиц, нужно также включить лица, назначение которых необходимо подвергнуть непременно координированию в Главном территориальном управлении (Национальном банке) ЦБ РФ, который является главным аудитором банка. А также нужно поставить запрет на сочетание должностей, подлежащих согласованию в ЦБ РФ, одним физическим лицом в разных кредитных учреждениях. Подобное решение данного блока вопросов напрямую зависят от основных корректировок в функционирующем законодательстве.

Таким образом, стабильный мониторинг ЦБ РФ финансового состояния юридических лиц-держателей контрольных пакетов кредитных учреждений, предполагает неустанный банковский надзор за собственниками банков. Как принято, один из учредителей (юридическое лицо), который имеет в распоряжении долю не менее 20 %, обязан играть роль гаранта оказания финансовой поддержки, в ситуации появления у кредитного учреждения финансовых трудностей. То есть институт гаранта обязан функционировать непрерывно, этим обеспечивается ответственность за итоги деятельности кредитного учреждения и гарантия финансовой стабильности, особенно на первоначальном этапе его функционирования.

ЦБ РФ должен располагать правом, в соответствии с ФЗ РФ, временно запретить регистрацию кредитного учреждения без подтверждения мотивов, если существуют "особенные" сомнения в его стабильности. Отчего, стратегия становления кредитного учреждения на важнейших финансовых рынках, является одним из основных факторов надежности формируемого кредитного учреждения. Бесспорно, надлежит также иметь возможность принимать разные решения в ситуациях, когда по желанию учредители могут предлагать региону или финансовой системе в целом, новейшие банковские услуги, или же наоборот, включиться в конкурентную борьбу за перераспределение клиентов и ресурсов иных банков.

Тем не менее, методологическая доработка, в настоящее время чрезвычайно необходима для контроля над деятельностью филиальной сети кредитных организаций. Немаловажно также и определить порядок надления филиала собственным капиталом, методику контроля над следованием обязательных нормативов наибольшего риска на одного вкладчика и кредитора. То есть фактически, провести ввод в практику установление головной конторой лимитов на проведение операций филиалов с учетом необходимости следования обязательных экономических нормативов и развития резервов в целом по кредитным учреждениям. Указанные лимиты, должны быть скоординированы с Главным территориальным управлением Банка России по месту расположения головного банка, с последующим сообщением организации ЦБ РФ, который контролирует деятельность данного филиала, куда тот предоставляет соответствующую отчетность. Однако могут быть произведены исключения для банков, которые ввели сертифицированные Банком России технические решения, и в свою очередь санкционированные кредитной организацией в оперативном режиме проверять текущие операции филиала.<sup>35</sup>

Фактом остается то, что в распоряжение Банка России оперативную картину распределения ликвидности в режиме действительного времени как в разрезе конкретного банка, так и экономических регионов, обязан предоставить мониторинг состояния всех корреспондентских счетов банков. Например, наиболее возможные риски, способные воздействовать на финансовое состояние банков обязана охватывать система требований, которые предъявляются банкам. В будущем необходимо ждать, что наибольшее воздействие на положение в кредитных учреждениях будут выражать факторы процентного риска и рисков по срочным операциям на рынках. Исходя из этого, в настоящее время целесообразно приступить к отработке методологических принципов перспективной системы мониторинга и управ-



ления такого рода рисками.

Немаловажным фактом, в системе надзора за банками, является своевременное обнаружение проблем деятельности кредитных организаций аудиторскими конторами. В частности, особое значение уделяется кредитным учреждениям для непрерывного сотрудничества Банка России с независимыми аудиторскими конторами, и этих контор с кредитными организациями. И как следствием этого является активизация позиции Банка России по урегулированию аудиторской деятельности и подъему ее качества. Рассчитывается, ввести лицензирование аудиторской деятельности в практику, с последующим согласованием с Банком России, аудиторских контор для проверки крупных банков, надзора за аудиторскими конторами и их сотрудниками, преимущественно по линии анализа качества проводимых ими проверок и использования мер влияния к тем конторам и аудиторам, работа которых не соответствует требованиям Банка России.

Немаловажным моментам, на сегодняшний день, в усовершенствовании банковского надзора представляется организационное обособление Банка России от контроля над процедурой ликвидации несостоятельных кредитных учреждений и формирование утвержденного законом «О банках и банковской деятельности» фонда обязательного страхования вкладов.

Очевидно, что ситуация в банковской области может модифицироваться к наилучшей ситуации, если произойдут позитивные сдвиги в экономике в целом. То есть, уже сегодня органами надзора необходимо предпринять меры по оздоровлению банковской области. В связи с этим, Банк России разработал «Концепцию стабилизации и роста надежности банковской системы РФ», и уже представленный комплекс мер начал действовать. Для государства, к одному из условий усовершенствования положения в банковской области необходимо отнести улучшение самой системы надзора за деятельностью банков с учетом международного опыта учреждений банковского надзора и отечественной практики.[5]

В результате мы наблюдаем, что в последние годы обозначилась отчетливая тенденция к повышению роли регулирующего органа в финансовой области и банковском секторе. Например, в России проводится политика по образованию мегарегулятора в финансовом секторе, тем не менее, к представленной тенденции надо относиться чрезвычайно осторожно, поскольку укрупнение не всегда может стать залогом успеха и может, не являясь панацеей от всех болезней экономики страны. Очерченные в статье несовершенства модели мегарегулятора, смогут привести к неисправимым результатам и затормозить развитие экономики России так, что настичь западные государства не представится возможным. Следовательно, Россия из развитого государства сможет превратиться в государство, без будущего, развивающееся в никуда.

Подводя итог, отметим, что доля банков, которые контролируются страной, останется высокой и в ближайшем будущем сможет располагать тенденцией к росту. Для этого Банку России надо сформировать ряд мер по наиболее результативному влиянию на них и открытому диалогу вместе с решительными мерами регулирования. Несмотря на это роль регулятора не обязана ограничиваться лишь контролем и формированием нормативно-правовой базы. Немаловажной ролью может стать участие Центрального банка в рыночной деятельности и энергичное сотрудничество с игроками рынка для формирования условий ведения бизнеса при наименьших рисках и роста конкуренции. В данном случае, соглашусь с мнением экспертов, что контролирование сделок поглощений и слияний не сможет санкционировать увеличение концентрации предложения банковских услуг в руках узкого круга игроков и, соответственно, поднять конкурентоспособность данного рынка.

## Список литературы

1. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" (в ред. ФЗ, от 31.07.98 № 151-ФЗ).
2. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" от 4 марта 1999г.



3. Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10 июля 2002г. // СЗ РФ. 2002. № 28. ст. 2790.
4. Василишонов Э.Ф. Эффективность деятельности коммерческого банка.-М.:Финстатинформ, 2015г.
5. ДКБ П/ред. О.И.Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2013г.
6. Независимость ЦБ РФ. Международный и исторический опыт,/ Д.И.Ананьин и др.- М.; 2016г.

УДК 2964

# ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЛОГИСТИКИ КАК ЭФФЕКТИВНОГО ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

КУТУЕВ МАГОМЕД УСМАНОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет  
имени академика М.Д. Миллионщикова»

**Аннотация:** статья посвящается формированию интегрированной логистики на предприятии, рассмотрены формы интеграции логистики на предприятии, выявлены основные барьеры при интеграции логистических видов деятельности.

**Ключевые слова:** интегрированная логистическая система, эффективность управления на предприятии, внутренняя и внешняя интеграция.

## THE FORMATION OF INTEGRATED LOGISTICS AS AN EFFECTIVE TOOL OF ENTERPRISE MANAGEMENT

Kutuev Magomed Usmanovich

**Abstract:** the article is devoted to the formation of integrated logistics in the enterprise, considered forms of integration of logistics in the enterprise, identified the main barriers to the integration of logistics types of activities.

**Key words:** Integrated logistics system, management efficiency at the enterprise, internal and external integration.

Отечественная экономика постепенно поворачивается в сторону структурных преобразований, ориентированных на логистику. Современные предприятия независимо от отраслевой принадлежности, масштабов и специфики выпускаемой продукции, оказываемых услуг функционируют в условиях динамично изменяющейся внешней среды, что ориентирует хозяйствующие субъекты на постоянный поиск и внедрение адекватных инструментов, методов и средств управления.

В настоящее время эффективным инструментом управления на предприятии является создание и применение интегрированной логистической системы, которая позволяет обеспечить единую цепочку процессов создания ценности, оптимизировать ключевые параметры логистических процессов (снижение себестоимости продукции и операционных издержек, ускорению оборачиваемости оборотного капитала, максимизации прибыли, обеспечению наиболее полного удовлетворения потребителей качеством товаров и сопутствующего сервиса).

Термин интеграция используется во многих областях знания, в каждой из которых его содержание имеет свой характерный оттенок звучания. В общепринятой интерпретации интеграция означает

состояние связанности дифференцированных частей и функций системы в одно целое или процесс.

Интеграция является процессом взаимного расширения производственного сотрудничества, форма интернационализации хозяйственной жизни. В процессе интеграции решается одна из главных задач логистики – снижение общих издержек.

В современных условиях рыночного механизма различные направления логистики интегрируются между собой на базе системной информационно-компьютерной платформы, что позволяет решать оперативные и стратегические задачи предприятия, обеспечивает более высокие результаты деятельности, чем отдельные направления, это и составляет основополагающую парадигму интегрированной логистики.

Суть логистической интеграции, по нашему мнению, сводится к тому, что достижения в каждой отдельной функциональной области вносили максимальный вклад в «общую цепочку» эффективности организации в логистической системе. Это выдвигает перед менеджерами в области логистики крайне трудную задачу – выйти более на высокий уровень компетентности, преодолеть стереотипное «местническое» мышление, которое является характерным для относительно изолированных функциональных подразделений организации.

Интегрированный подход создает реальную возможность объединения функциональных областей логистики, рассматривая при этом отдельные функциональные области логистики, как ресурсы, которые необходимо интегрировать в единую систему управления. Сравнительная характеристика традиционного управления и управления на основе интеграции представлена на таблице 1.

Таблица 1

#### Анализ традиционного управления и управления на основе интеграции

Фактор	Конфликтный подход	Подход на основе сотрудничества
Прибыль	Получение прибыли организацией в ущерб прибыли другой стороны	Обе получают прибыль
Взаимоотношения	Одна из сторон доминирует	Равное партнерство
Коммуникации	Ограниченные и формальные	Всесторонние и открытые
Контроль	Интенсивный	Делегирование полномочий и наделение ответственности
Информация	Ограниченная	Открытость и активный обмен
Условия контрактов	Жесткие	Гибкие
Качество	Высказывание претензий	Совместное решение проблем
Сфокусированность	На собственных операциях	На потребителя

Интеграцию логистики рассматривают по двум направлениям: внутренняя – интеграция внутренних видов деятельности, и внешняя – интеграция, протекающая от потребителя до поставщика.

Внешняя интеграция осуществляется между несколькими предприятиями, вовлеченными в цепь создания ценности. Таким образом, внешняя интеграция – это процесс объединения деятельности различных предприятий с целью повышения эффективности их совместного функционирования за счет оптимизации параметров совместной работы при реализации функциональных потоковых процессов.

Общим подходом к объединению логистики в рамках предприятия является планомерное интегрирование. Примером такой интеграции служат этапы исторического развития логистического подхода к управлению на предприятии – интеграция транспортно-складских процессов, интеграция производственных процессов. Внутреннюю интеграцию рассматривают совместно с процессами и явлениями, протекающими в организации.

При внутренней интеграции возникают препятствующие ей барьеры, продиктованные следующими факторами:

- особенностями организационной структуры;
- способами формирования запасов;

- применяемыми информационными технологиями;
- используемыми средствами обмена знаниями и информацией.

Рассмотрим составляющие каждого препятствия внутренней интеграции и причины их порождающие (табл. 2).

Таблица 2

### Препятствия для внутренней интеграции логистики на предприятии

Препятствия	Причины
Организационная структура	– полномочия и обязанности распределены по функциональному признаку; – цель функциональных подразделений совершенствование своей деятельности, а не организации в целом.
Система оценки результатов	– традиционные системы оценки результатов не позволяют воспринимать отдельные функции, за которые они отвечают, как составные части единого процесса.
Формирование запасов	– не оценивается соотношение издержек и выгод от хранения запасов; – не оценивается риск, связанный с неправильным размещением.
Информационные технологии	– базы данных формируются по функциональному признаку; – важнейшие данные неизвестны многим подразделениям.
Обмен знаниями и информацией	– отсутствует свободный обмен знаниями; – обмен знаниями не стандартизирован.

На практике интегрировать логистическую деятельность в рамках организации является затруднительным по следующим причинам:

- разрозненности видов логистической деятельности, логистических операций;
- территориальному расположению подразделений организаций;
- ограниченности специалистов, обладающих соответствующим уровнем знаний, навыков и компетенции.

Интеграция логистических процессов в зависимости от их основания, предполагает определенные формы ее проявления (табл. 3).

Таблица 3

### Формы проявления логистической интеграции

Основание	Формы	Характеристика
Вид интеграции	Вертикальная	Объединенная деятельность предприятий различных уровней.
	Горизонтальная	Горизонтальная интеграция предполагает объединение предприятий одинаковой хозяйственной деятельности, соответственно, одного уровня канала.
Время существования	Долговременная	Объединение на длительный период, создание холдингов.
	Кратковременная	Объединение на непродолжительный период.
Характер структурных изменений	Без изменения организационной структуры	Объединение подразделений без создания единого подразделения.
	С изменением организационной структуры	Объединение подразделений и в перспективе создание одного подразделения.

Итак, в современных условиях интегрированная логистика – это деятельность, направленная не только на снижение издержек, связанных с внутрифирменными затратами, но и ответственность за

своевременность поставок и выбор поставщиков. Интегрированная логистика является эффективным инструментом управления на предприятии, поскольку направлена на формирование сквозного движения материальных, информационных и других потоков для обеспечения взаимодействия функциональных подразделений с целью предотвращения потерь ресурсов и достижению стратегических приоритетов.

#### **Список литературы**

1. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок. – М.: Юнити-Дана, – 2014. – 504 с.
2. Хэндфилд Р., Эрнест Л. Реорганизация цепей поставок: Создание интегрированных систем формирования ценностей. – М.: Вильямс, – 2013 – 416 с.

УДК 331

# ПЕРСПЕКТИВЫ AGILE- МЕТОДОЛОГИИ В ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

ГОРЕФУЛИНА МАРИЯ ДМИТРИЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»

Научный руководитель: Халиулина Валентина Владимировна

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются проблемы организации управления человеческими ресурсами с помощью методологии agile. Автор ставит цель проанализировать и выявить перспективы применения философии, принципов, технологии agile, а также обозначить проблематику ее внедрения.

**Ключевые слова.** Управление человеческими ресурсами, метод agile, мотивация, удовлетворенность персонала.

## PERSPECTIVES OF AGILE-METHODOLOGY IN THE FIELD OF ORGANIZATION OF ACTIVITIES ON HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Gorefulina Maria Dmitrievna,  
Khaliulina Valentina Vladimirovna

**Abstract:** The problems of human resources management based on agile-methodology are inspected in the article. The author has the aim to analyze the perspectives and blessing of practicing philosophy, principles and technology of agile.

**Key words:** human resources management, agile method, motivation, staff contentment.

Управление персоналом, управление человеческими ресурсами (УЧР) – одна из самых сложных задач, которые неизбежно, неотвратимо встают перед руководителями. Именно от квалифицированно-го, заинтересованного в осуществлении цели организации и мотивированного сотрудника зависят успех, воплощение миссии компании. «Процессы формирования, рационального использования и развития кадрового потенциала актуальны для любой организации» [1, с. 120]. Не принимать данные факты во внимание – считать, что деятельность по управлению человеческими ресурсами не столь важна, полагать, что она не требует постоянных изменений, развития, динамики использования разнообразных подходов и методов, что означает, по сути, некомпетентность руководящего состава.

Первоначально раскроем термин «agile» («эджайл»): прямое значение в переводе с английского – «гибкий». Термин *agile* с подачи Германа Грефа применим в настоящее время ко многим областям: к управлению, к обучению персонала, к экономике в целом [2]. В менеджменте «agile» – методология представляет собой философию, систему организации деятельности компании, посредством использования максимально гибких, динамичных подходов к управлению.

Основы методологии agile лежат в системе менеджмента всемирно известной и успешной ком-



пании Toyota: каждый работник имеет право лично остановить конвейер, если заметил брак. Данная система – классический пример использования технологий agile в сфере управления человеческими ресурсами. Как следствие, мы наблюдаем прямую зависимость между качественной продукцией и качественной работой сотрудников [3].

Современные достижения в области науки, всеобъемлющее влияние IT-сферы, постоянное изменение инфраструктуры, границ, сегментов, конъюнктуры рынка требуют изменений в мышлении, философии, организации деятельности компаний – а именно требуют применения методов agile. Сфера управления человеческими ресурсами – не исключение. Она является ключевой, поскольку именно от неё зависит финансовая устойчивость, конкурентоспособность, деловая активность и другие критерии, по которым делается вывод об успешности организации. Оставлять без внимания сферу УЧР – большая ошибка.

На основе анализа применения agile – методологии, можно отметить, что в области УЧР они позволяют:

2. повысить мотивацию персонала;
3. вызвать личную заинтересованность в осуществлении производственных задач;
4. повысить удовлетворенность, вовлеченность каждого сотрудника в производственный процесс.

Подробно опишем каждый пункт.

1. Мотивация, в прямом смысле, означает побуждение к действию, систему побудительных процессов, направленных на осуществление поставленной цели.

Трактовка данного термина разными учеными отличается. Так, например, по мнению В. К. Вилюнаса, мотивация – это совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность; по К. К. Платонову же, мотивация представляется как явление психическое, или как совокупность мотивов [4].

Выделяют также внутреннюю (интринсивную) и внешнюю (экстринсивную) мотивацию. Внутренняя, или интринсивная мотивация основана на содержании процесса деятельности и не связана с внешними обстоятельствами. Внешняя, или экстринсивная мотивация, наоборот, базируется на состоявшихся внешних отношениях субъекта к условиям и обстоятельствам [4].

Исходя из данных определений для нашего исследования в области управления человеческими ресурсами можно отметить следующее:

- мотивация – это процесс, в котором персонал организации выступает как объект;
- мотивация – это совокупность методов побуждения персонала воплощать цель организации;
- мотивация – это инструмент, позволяющий руководителям организации направлять подчиненных в том ключе, чтобы цели и желания компании воспринимались у них как свои собственные.

Agile – технологии способны решить множество проблем в сфере управления мотивацией персонала. Перечислим некоторые направления деятельности в соответствии с agile – технологиями, которые будут актуальны:

1. создание таких условий для осуществления деятельности организации, необходимых и достаточных, чтобы каждый сотрудник «мог быть услышанным» в области исполнения профессиональных обязанностей, независимо от занимаемой должности, социального статуса, пола, возраста и др.;

2. формирование эффективной системы взаимодействия в организации, которая будет обеспечивать руководителей достоверной информацией на всех уровнях, сохранение «деловых» отношений в любых ситуациях – то есть производственные конфликты, споры, разногласия не должны переходить в форму личностных.

2. Обратная сторона мотивации – это ответная реакция на её систему влияния. При прочих равных условиях, положительная мотивация способствует улучшению значений показателей, отрицательная – соответственно к их ухудшению.

Личный интерес к исполняемым обязанностям, чувство профессионального уважения к своим

полномочиям, гибкие подходы к решению нестандартных задач побуждают сотрудника быть заинтересованным не только в осуществлении своих собственных задач, но и в осуществлении задач компании: повышение её конкурентоспособности, формирование положительного имиджа, расширение рынка сбыта, поиск новых сегментов, получение дополнительных резервов и др., или иными словами, мотивируют выполнять свою работу качественно. Именно параметр качество лежит в основе данного направления.

3. Трудовая деятельность – основополагающая деятельность человека в обществе. Соответственно будет более успешной та деятельность, от которой человек получает удовольствие, воплощает свои замыслы, раскрывает свой потенциал, возможности, учится новому и др.

Между двумя этими процессами – качеством и удовлетворенностью деятельности существует прямая тесная корреляция. Ведь от более качественно выполненной работы человек получает большее удовлетворение, в отличие от брака своего труда. И наоборот – любимую работу человек будет исполнять более качественно, нежели ту, которая не приносит ему удовольствия.

Принципы технологии agile учитывают данные особенности психологического устройства человеческой сущности, уделяя большее внимание вышеназванным зависимостям: вовлеченность вызывает интерес (чувство коллективизма, необходимости, незаменимости), интерес вызывает желание (желание работать, выполнять поставленные задачи), желание способствует удовлетворенности, удовлетворенность основывается на качестве.

Таким образом, за успешно и качественно выполненную работу персонал компании получает не только материальное вознаграждение, но и моральное удовлетворение, и, в свою очередь, именно от него зависит этот уровень качества. Правильная организация вознаграждения влияет не только на трудовую активность работников, но и жизнеспособность организации. «Для работника система вознаграждения представляет интерес с позиции реальных возможностей удовлетворения потребностей, своих и своей семьи» [5, с.7].

Технологии agile всеобъемлющи и просты, однако существует множество проблем и преград по их внедрению в организацию деятельности по управлению человеческими ресурсами в России. Озвучим некоторые из них:

Первые два фактора, которые связаны и зависят друг от друга, это – средний возраст руководящего состава и менталитет.

Большинство руководителей находятся в возрасте старше сорока лет, и все перемены и нововведения воспринимаются ими с неприязнью.

Менталитет российских руководителей аналогично диктует централизованную систему управления с жесткой иерархией власти. Во многих организациях успешно применяется принцип «Кто главнее, тот и прав» - что полностью противоречит методологии agile. Любое высказывание, мнение, предложение, противоречащее концепции руководящего состава, может стать причиной потери работы или вычета из заработной платы.

Третий фактор — недостаток специалистов в данной области. Технологии agile не диктуют четких правил к действию, а наоборот, призывают создавать эти правила, применимые исключительно в данных условиях в конкретной организации.

Тем не менее, несмотря на многие барьеры, технологии и принципы agile распространяют своё влияние и на российском рынке. Так, к методам управления agile переходит ПАО «Сбербанк». 7 сентября 2016 года глава ПАО «Сбербанк» Герман Греф дал комментарий для аналитического агентства «Инфостарт» о запуске масштабной программы преобразования принципов управления на основе agile. Данная программа получила название «Sbergile» (*sber* – сбербанк и *gile* – agile) [2].

На основе проанализированной теории, а также практического применения методов agile в сфере организации управления человеческими ресурсами, можно сделать вывод о том, что данные методы и принципы для российского рынка на сегодняшний день как никогда актуальны, поскольку имеют большую перспективу для наращивания потенциала компаний.

## Список литературы

1. Одегов Ю.Г., Халиулина В.В. Организационные аспекты оценки и аттестации персонала [Текст] / Ю.Г. Одегов, В.В. Халиулина // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2017. – № 1(57). – С. 119–126
2. Сбербанк становится «бирюзовым»: как компания переходит на agile-методы [Электронный ресурс] // Инфостарт. 7.09.2017 – URL: [https://infostart.ru/journal/news/biznes/sberbank-stanovitsya-biryuzovym-kak-kompaniya-perekhodit-na-agile-metody\\_547624/](https://infostart.ru/journal/news/biznes/sberbank-stanovitsya-biryuzovym-kak-kompaniya-perekhodit-na-agile-metody_547624/) (Дата обращения 5.11.2017)
3. Карпов С. Agile – как и когда применять этот метод [Электронный ресурс] // Harvard business review. Россия, 29 марта 2016 – URL: <http://hbr-russia.ru/management/operatsionnoe-upravlenie/p17368/> (Дата обращения 29.10.2017)
4. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы [Электронный ресурс]. – URL:[http://www.e-reading.club/bookreader.php/107709/Ilin\\_-\\_Motivaciya\\_i\\_motivy.html#label157](http://www.e-reading.club/bookreader.php/107709/Ilin_-_Motivaciya_i_motivy.html#label157) (Дата обращения 1.11.2017)
5. Компенсационный менеджмент: учебное пособие [Текст] / под общей ред. С. И. Бабиной; Кемеровский государственный университет. – Кемерово, 2016. – 463 с.

УДК 2964

# ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА В СНАБЖЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КУТУЕВ МАГОМЕД УСМАНОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова»

**Аннотация:** статья посвящается деятельности предприятия в сфере закупочной логистики, разграничены термины закупки, снабжение и обеспечение, рассмотрены способы осуществления закупок.

**Ключевые слова:** закупочная логистика, материально-техническое обеспечение, снабженческая деятельность.

## PROCUREMENT LOGISTICS IN THE SUPPLY OF ENTERPRISE ACTIVITY

Kutuev Magomed Usmanovich

**Abstract:** the article is devoted to the activities of the enterprise in the field of procurement logistics, delineated the terms procurement, supplies and software considered methods of procurement.

**Key words:** procurement logistics, material and technical security, supply operations.

Ни одно предприятие, будь то производственное, торговое или относящееся к сфере услуг, по определению, не является самодостаточным.

Все предприятия в зависимости от масштабов, характера выпускаемой продукции, в определенной степени зависят от материалов, сырья и услуг (помещение, тепло, свет, средство связи).

В настоящее время термины закупки, снабжение и обеспечение часто отождествляются, хотя между интерпретациями их значения и пролегает грань различия по областям применения, однако в значительной степени они являются идентичными в функциональном содержании.

Сущность терминов снабжение и обеспечение разделяются лишь идеологически, подчеркивая плановость снабжения, не проводя функционального различия. Снабжение по своим логистическим характеристикам значительно разнится от материально-технического обеспечения. На предприятии за поступление материалов от внешних источников отвечает процесс снабжения, а обслуживание всех потребностей в перемещении материалов и полуфабрикатов внутри предприятия во время производственного процесса, то есть управление запасами незавершенного производства, классифицируется как материально-техническое обеспечение.

Снабжение рассматривается в двух аспектах: стратегическом и тактическом. Снабжение в тактическом аспекте – ежедневные операции, традиционно связанные с закупками и имеющие четко определенный вектор – избежание дефицита или избежание отсутствия необходимого продукта.

Стратегическая сторона – сам процесс управления закупками, взаимодействие с другими отделами предприятия, поставщиками. В логистической системе снабжению отводится главенствующая

роль, так как является первым звеном в функциональном цикле логистической цепочки, цель которого сведена к удовлетворению потребностей производства в материальных ресурсах с максимально возможной эффективностью и создание надежного и бесперебойного материального потока в организацию.

Усиление значимости процесса снабжения в ходе развития логистических технологий представлено на таблице 1.

**Таблица 1**

**Возрастание значимости процесса снабжения в ходе развития и становления логистических технологий**

Временной период	Концепция	Логистические системы и технологии
1950-1960 гг.	Фрагментарная логистика	оперативно-производственное планирование.
1970-е гг.	Выделение снабжения как административной функции	планирование потребностей в материалах; производственное планирование ресурсов.
1980-е гг.	Снабжение как управление поставками	система планирования ресурсов предприятия; всеобщее управление качеством; межкорпоративная система обмена информацией
1990-е – по настоящее время	Снабжение в управлении цепями поставок и выработке стратегических решений	управление цепью поставок; управление цепями запросов.

Термины закупки и снабжение являются почти взаимозаменяемыми процессами. В общем понимании, закупка описывает процесс покупки: осознание необходимости, поиск и выбор поставщиков, переговоры о цене, а также прочие условия. Другими словами, при использовании понятия закупка предполагается фактическая покупка.

Термин снабжение, в свою очередь, имеет более широкую гамму звучания. Снабжение переходит границы исключительно процесса закупок. Она включает различные типы приобретений (закупку, аренду), а также связанные с этим операции: выбор поставщиков, проведение переговоров, транспортировку, складирование и приемку товаров, полученных от поставщиков.

Анализ отечественных публикаций по логистической деятельности показал, что одну из первых попыток описать закупочную логику предприняла М.Е. Залманова: « Закупочная логистика изучает комплексный процесс снабжения по всем его этапам, с его материальной базой – складским хозяйством, хранением закупленных ресурсов на складах». В расширенной трактовке закупочная логистика вбирает в себя не только снабжения предприятия материальными ресурсами, но и движение приобретенных предприятием материальных ресурсов в цехах предприятия и между ними. Таким образом, без осуществления закупочной логистики не представляется возможным и само функционирование предприятия.

В настоящее время, стратегия закупочной деятельности предприятия основывается на принципах логистики с учетом характера хозяйственных связей, которые определяют ситуацию совершения закупок материально-технических ресурсов. На практике выделяют два вида ситуаций при совершении закупки: повторяющаяся и новая. При этом повторяющаяся покупка может быть как перманентной, так и предусматривающей определенные корректировки.

Повторяющаяся покупка без изменений предусматривает повторение ранее принятых управленческих решений по приобретению ресурсов, как в части предмета закупки, так и в части содержания и организации этого процесса и воспроизводит сложившееся отношения с поставщиками. Данный вид

закупки не предполагает организацию каких-либо изменений в структуре, численности и компетентности персонала обеспечения и сложившегося распределения функциональных обязанностей, ответственности и взаимоотношений в процессе деятельности по обеспечению предприятия ресурсами.

Повторяющаяся покупка с изменениями является промежуточным видом, несвязанная с радикальными изменениями, но, несмотря на это, предусматривающая определенные корректировки, как в части предмета покупки, так и в части соответствующей организации самого процесса.

Изменения могут касаться технических характеристик ресурсов, структуры ресурсов, цен, условий покупки, состава поставщиков, объемов заказов и ритмичности обеспечения.

Новая покупка связана с кардинальными и принципиальными изменениями, как в области самого предмета закупки, так и в области организации коммерческой деятельности, направленной на обеспечение предприятия. Содержание этих изменений продиктованы как изменениями стратегии и политики предприятия в целом, так и изменениями в области производственно-технической деятельности.

На сегодняшний день планирование закупок является крайне актуальным и имеет колоссальное значение для успешного функционирования предприятия.

Процесс закупочной логистики осуществляется в определенной последовательности (табл. 2).

**Таблица 2**

**Последовательность процесса закупочной логистики**

Этап	Содержание этапа	Результат
Составление заявок	Сроки поставки материалов устанавливаются с минимальным опережением, с учетом возможности поставщика и потребности потребителя материалов.	Составленная заявка с учетом времени опережения
Анализ заявок	Цель – обеспечение минимальных издержек по каждому виду материалов, конкретные потребительские свойства которых предполагается использовать в производстве продукции.	Варианты приобретения материалов, которые могут привести к снижению стоимости заказов
Выбор поставщиков	Критерии выбора: надежность поставщика, его способность поставлять необходимые ресурсы должного качества и в нужные сроки, поставка материальных ресурсов по минимально возможным ценам, наличие у поставщика свободных мощностей.	Список поставщиков
Размещение заказов	Методы закупок: – разовое приобретение крупной партии товара сразу; – закупка товара с немедленной отдачей	Составление и заключение контракта
Контроль	Размеры заказов и продолжительность периода, в течение которого эти заказы выполняются, контролируется, соответствующим отделом	График поставки сырья и материалов
Завершение процесса приобретения	Процесс приемки товара, оформление накладных	Уведомление от поставщика об отгрузке и сопроводительного письма с указанием количества товаров и времени поставки

Способы закупки делятся на следующие виды:

1. Конкурентные закупки, предполагающие сравнение заявок нескольких участников закупки.
2. Безальтернативные закупки.
3. Внутригрупповые закупки.
4. Неконкурентные закупки, не предполагающие сравнения предложений нескольких участников



закупки, осуществляемые способом закупки у единственного поставщика.

5. Мелкие закупки.

В свою очередь, конкурентные способы закупки могут осуществляться без проведения торгов (запрос предложений, запрос цен, конкурентные переговоры) и путем проведения торгов (конкурс, аукцион, редукцион).

Таким образом, закупочная логистика представляет собой управление материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами, размещения ресурсов на складах предприятия, их хранения и выдачи в производство с целью удовлетворения потребностей производства в сырье и материалах с максимально возможной экономической эффективностью, тем самым являясь важным фактором, определяющим экономию средств.

#### **Список литературы**

1. Алесинская Т. В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления. Учебное пособие. Таганрог: ТРТУ, – 2013 – 12 с.
2. Щербанин Ю. А. Основы логистики. М.: Юнити-Дана, – 2014. – 56 с.

УДК 340

# ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ ОТРАСЛЕЙ И ИНСТИТУТОВ ПРАВА В РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ

ГРАЧЕВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет»

САНДАЛЬНИКОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

Кандидат юридических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет»

**Аннотация:** в данной статье поднимается актуальная проблема постоянного развития российской системы права, появления в ней новых отраслей и институтов права и доктринального обоснования критериев их обособления. Авторы статьи придерживаются традиционного взгляда, сложившегося в науке общей теории государства и права, о трех критериях деления системы права на отрасли и институты права и наличии закономерности в появлении новых отраслей, институтов права для современной правовой системы.

**Ключевые слова:** право, система права, правовая система, российская система права, отрасли права, подотрасли права, институты права, предмет правового регулирования, метод правового регулирования, кодифицированный нормативный правовой акт.

## PROBLEMS OF FORMATION OF NEW INDUSTRIES AND INSTITUTIONS OF LAW IN THE RUSSIAN LEGAL SYSTEM

Gracheva Julia,  
Sandalnikova Elena

**Abstract:** this article raises the actual problem of the permanent development of the Russian legal system, the emergence of new industries and institutions of law and doctrinal justification of the criteria of their separation. The authors adhere to the traditional view prevailing in the science of the General theory of state and law, three criteria of division of the right to industries and institutions of law and the presence of regularities in the emergence of new industries, institutions of law for the modern legal system.

**Keywords:** law, legal system, legal system, the Russian system of law, branches of law, sub-branches of law, institutions of law, the subject of legal regulation, method of legal regulation, codified normative legal act.

Советский период развития отечественной правовой науки был ознаменован спорами о критериях образования новых самостоятельных отраслей в праве; дискуссии по этому вопросу продолжаются и по сей день, приобретая все большую актуальность. Проблематика системы права в том или ином аспекте актуальна и сейчас: на протяжении последних лет она исследуется такими учеными как Т.Н. Радько [1, 2, 3], Д.Е. Петров [4, 5], Г.П. Курдюк [6] и многими другими.

Отсутствие единого мнения среди ученых-юристов о критериях выделения отраслей и институ-

тов права, постоянно возникающие дискуссии вокруг этого доказывают сложность данной проблемы, ее теоретическую и практическую значимость, а также свидетельствуют о трудности поиска правильных ответов на давно существующие и появившиеся новые вопросы.

Поиск объективных критериев образования новых отраслей является достаточно сложным. Например, Р.Т. Биктабиров и Б.И. Кинзягулов считают неудивительным отсутствие в правовой науке единства мнений по вопросу общей структуры отраслей права, а также по поводу оснований (критериев) деления права на отрасли, они пишут, что: «хотя и обусловленная экономическими, политическими и иными факторами общественного развития, в конечном счете система права является результатом субъективного выбора. Система права создается законодателем и учеными на основе изучения совокупности общественных отношений, требующих специфического правового регулирования» [7, с. 54].

С трудностями сталкиваются и исследователи, разделяющие точку зрения об объективности системы права, подходя по-своему к проблеме поиска критериев деления права на отрасли. А.А. Тилле и Г.В. Швеков, не сомневаясь в объективном существовании системы права, считают по этому поводу: «Далеко не решен вопрос, насколько правильно отражена ее [системы права] структура в существующей теории. Нам кажется, что решенная Менделеевым для естествознания задача в правовой науке еще не решена, поскольку не найден *fundamentum divisionis* критерий деления права на отрасли» [8, с. 74].

В своем диссертационном исследовании А.А. Головина приводит обобщенный перечень критериев, используемый в различных комбинациях для деления права на отрасли [9, с. 5].

Разными авторами, таким образом, используются и обосновываются разные критерии отраслевого образования, среди которых наиболее важными, по нашему мнению, выступают следующие:

- предмет и метод правового регулирования;
- цель правового регулирования;
- субъекты правоотношений;
- объекты защиты;
- ссылки на мировую практику;
- воля заинтересованных субъектов и многие другие.

Из этого следует крайняя затрудненность в выявлении объективных критериев образования отраслей права. Исходя из этого, полагаем, что система права есть научная классификация права, созданная для науки и практики с учетом субъективных критериев.

На наш взгляд, это связано с тем, что в постсоветский период развития отечественной юриспруденции наблюдается расцвет методологического плюрализма: некоторые ранее считавшиеся незыблемыми концепции были критически пересмотрены и отброшены, что привело к увеличению количества научных, в том числе диссертационных исследований. Авторами [10] были предприняты попытки доказать, что то или иное правовое образование, которое рассматривалось ранее как институт или подотрасль права, является вполне самостоятельной отраслью права.

Так, обзор библиографии позволил сделать вывод, что в период с 2000 г. по 2015 г. в научной литературе обсуждался вопрос о присвоении статуса самостоятельной отрасли права более девяноста правовых образований (к таковым относятся атомное (ядерное) право, валютное право, информационное право, патентное право, природоресурсное право, энергетическое право, ювенальное право и другие). По мнению профессора Т.Н. Радько, процесс выделения так называемых «новых» отраслей права принял такие масштабы, что поставил под сомнение единство, целостность и внутреннюю непротиворечивость научной картины системы современного российского права [1, с. 206]. В связи с этим стоит отметить, что перечень отраслей российского права неоправданно расширяется.

Е.И. Козлова при этом задает актуальный вопрос: если выделить в самостоятельные отрасли все, что предлагается разными авторами, то, тогда что останется в самой первоначальной отрасли права? [12, с. 6] Думается, объективная необходимость придания институтам и подотраслям права статуса самостоятельной отрасли права отсутствует, так как данная область общественных отношений вполне может быть урегулирована в рамках уже имеющейся отраслей права.

При всем вышесказанном следует отметить, что система права не является закрытой и статич-

ной. В будущем неизбежно появление новых отраслей и институтов права, так как система российского права не создает для этого препятствий. При этом, появление новых отраслей и институтов права должно быть обосновано наличием качественно однородных общественных отношений, которые не могут быть урегулированы институтом или подотраслью и требуют выделения в самостоятельную отрасль права. Невозможно не согласиться с позицией О.Е. Рычаговой, которая отмечает, что система права не может раз и навсегда оставаться данной в определенном наборе отраслей. «Невозможно создать статичную закрытую систему права, раз и навсегда определившую отрасли», – пишет исследователь [13, с. 96]. «Систему права следует понимать не как заданную совокупность норм, сгруппированную по институтам и отраслям, а как процесс тематизации, в результате которого идет постоянное формирование отраслей» [13, с. 96]. С одной стороны, образование новых отраслей есть показатель развития общества, а соответственно и права, что, несомненно, можно выделить как положительный показатель, в то же время – бесконечное дробление системы права путем расширения количества ее отраслей может способствовать процессам правовой энтропии, внесению нестабильности и хаотичности в систему отечественного права.

Необходимо на доктринальном уровне прийти к единому мнению о критериях деления системы права на отрасли и институты права. Полагаем, что ими должны оставаться три критерия:

- предмет правового регулирования;
- метод правового регулирования;
- кодифицированные нормативные правовые акты.

Отрасли права появляются не только путем выделения из уже существующих отраслей, но и вследствие появления качественно новых общественных отношений, требующих правового регулирования.

Примером таких общественных отношений может стать криптовалюта. Впервые появившись в 2008 году, она привлекла к себе внимание физических и юридических лиц в 2013 году. Полагаем, что причиной этого послужил мировой финансовый кризис, подорвавший доверие к существующей финансовой системе и к фиатным деньгам в частности. Однако, несмотря на распространение в мире, в Российской Федерации в настоящее время вопросы, связанные с понятием криптовалюты, остаются вне правового регулирования. Как видим, в программе «Цифровая экономика», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р [14], положений о криптовалюте не содержится, государство пока игнорирует новый вид финансовых отношений, пытаясь понять перспективы их развития в России. С нашей точки зрения, являясь достаточно сложным феноменом, транзакции криптовалюты и сама она непосредственно являются предпосылкой новой отрасли права, либо формированием подотраслей и институтов в системе гражданского, налогового и иных отраслей права. Законодателю при этом необходимо решить ряд неоднозначных вопросов: определить момент перехода прав на единицу криптовалюты; ее правовой статус и природу прав на нее; обозначить систему налогов, взимаемых с транзакций, а также перечислить допускаемые/запрещенные транзакции для физических и юридических лиц, – решить многие иные важные задачи.

Также полагаем, дальнейшее развитие системы российского права должно идти по пути усиления роли фундаментальных (профилирующих) отраслей. А.А. Шаповалов считает это необходимым, «так как фундаментальные отрасли позволяют упорядочить важнейшие общественные отношения – имущественные отношения, отношения в сфере государственного управления, порядок формирования и деятельности органов государственной власти» [15, с. 5].

Таким образом, система российского права – динамичное правовое явление. Появление новых отраслей и институтов права закономерно и обусловлено объективными факторами развития права как живого организма.

## Список литературы

1. Система права: история, современность, перспективы: монография / Под ред. Т.Н. Радько. – М.: Проспект, 2017. – 256 с.

2. Радько, Т.Н. Проблемы исследования системы российского права // Вестник Академии права и управления. – 2012. – № 26. – С. 10–16;
3. Радько, Т.Н., Головина, А.А. Динамика развития системы права в современной нормативной интерпретации (рецензия на книгу: Петров, Д.Е. Дифференциация и интеграция структурных образований системы российского права / Под ред. И.Н. Сенякина. – Саратов, 2015. – 472 с.) // Журнал российского права. – 2016. – №6. – С. 143–150.
4. Петров, Д.Е. Дифференциация и интеграция структурных образований системы российского права: Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук: 12.00.01. – Саратов, 2015. – 505 с.
5. Петров, Д.Е. Отрасль права: диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.01. – Саратов, 2001. – 205 с.
6. Курдюк, Г.П. Отрасль права как элемент системы права: теоретико-правовое исследование: диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.01. – Краснодар. – 2004. – 221 с.
7. Биктагиров, Р.Т., Кинзягулов, Б.И. Курс современного избирательного и референдумного права России: теория, законодательство, практика: общая часть. Т. 1. – Уфа: Уфимский полиграфкомбинат, 2007. – 387 с.
8. Тилле, А.А., Швеков, Г.В. Сравнительный метод в юридических дисциплинах. – М: Высшая школа, 1978. – 192 с.
9. Головина, А.А. Критерии образования самостоятельных отраслей в системе российского права: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.01. – М., 2012. – 34 с.
10. Сердюков, А.В. Спортивное право как комплексная отрасль законодательства: Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.01 / . – М., 2010. – 233 с.
11. Козлова, Е.И. К вопросу о предмете конституционного права Российской Федерации: современный формат дискуссии // Материалы международной научно-практической конференции «Государство и право: вызовы XXI века». – М.: Элит, 2009. – С. 6–7.
12. Рычагова, О.Е. Системообразующие факторы права: монография / Под ред. В.Е. Лебедева. – Томск: Томский государственный университет, 2003. – 123 с.
13. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2017. – № 32. – Ст. 5138.
14. Шаповалов, А.А. Отрасль современного российского права: Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.01. – Саратов, 2011. – 155 с.

УДК 338

# МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ПРЕДПРИЯТИЯ

АЛУЯН ВЯЧЕСЛАВ САИДОВИЧ,

доцент

КОРУЛЬКО ВАЛЕРИЯ НИКОЛАЕВНА,

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет »

**Аннотация:** в статье рассматривается понятие инвестиционного климата, анализ финансового состояния предприятия и оценка стоимости предприятия.

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, оценка стоимости бизнеса, инвестиционная привлекательность предприятия.

## METHODS OF ESTIMATION OF INVESTMENT CLIMATE OF ENTERPRISES

Aluyan Vyacheslav Saidovich,

Korulko Valeriya Nikolaevna

**Abstract:** The article considers the concept of the investment climate, the analysis of the financial condition of the enterprise and the valuation of the enterprise.

**Key Words:** investment climate, business valuation, investment attractiveness of the enterprise.

Оценка инвестиционного климата предприятия проводят через показатели финансового состояния, финансовых результатов деятельности и стоимости предприятия. Чем лучше показатели, тем больше предприятие имеет возможностей заниматься инвестиционной деятельностью и привлекать инвестиции в свое развитие.

Анализ финансового состояния предприятия представляет собой элемент управления производством и является этапом управленческой деятельности. Он выполняет множество функций в системе управления, и многообразие функций обуславливают его цель и задачи.

Для каждого предприятия может быть определена точка финансово-экономического равновесия, в которой собственный капитал обеспечивает нефинансовые активы, а финансовые активы покрывают обязательства предприятия. Величина отклонения является индикатором финансовой устойчивости [3, с. 48].

В зависимости от задач проводимого анализа возникает потребность в информации различного характера. Рассмотрим возможность проведения тех или иных аналитических процедур на основании определенных финансовых показателей бухгалтерской отчетности. Общей целью анализа бухгалтерского баланса является выявление и раскрытие информации о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта и перспективах его развития, необходимой для принятия решений заинтересованными пользователями отчетности.

Цель анализа в широком смысле – изучить баланс с точки зрения экономического содержания протекающих хозяйственных процессов, отражением которых он и является. Для понимания этих процессов в ходе анализа привлекается дополнительная информация, раскрывающая состав, структуру,



риски, связанные с используемыми в процессе финансово-хозяйственной деятельности активами и пассивами. В результате на основе промежуточных оценок имущественного и финансового состояния организации формируется общее заключение о ее финансовой устойчивости и эффективности бизнеса.

Конечная цель анализа состоит в том, чтобы объяснить причины изменения и качество чистой прибыли – источника прироста капитала и выплаты дивидендов [2, с. 276].

Экспрессная диагностика устойчивости связана с созданием системы регулярного отслеживания и оценки финансового состояния на базе традиционных алгоритмов финансового анализа на основе данных Годового финансового отчета.

Цель этой системы заключается в обнаружении симптомов кризиса как можно раньше и в оценке степени угрозы объявления о несостоятельности предприятия.

Создание этой системы включает в себя:

- 1) определение объектов анализа - имущественной структуры и структуры капитала; объема и состава обязательств по срокам; доходов; прибыли; рыночной стоимости предприятия и т.д.;
- 2) установление абсолютных и относительных индикаторов для оценки потенциальной угрозы снижения финансовой устойчивости.

Анализ финансовой устойчивости предприятия включает три этапа:

- 1) анализ собственного капитала предприятия;
- 2) анализ коэффициентов финансовой устойчивости;
- 3) определение типа финансовой устойчивости.

Проблема стоимости в экономической науке является центральной, потому как все экономические понятия и закономерности так или иначе связаны с ней. Однако, несмотря на всю важность этого понятия, вопрос о первоосновах стоимости в научной среде и сегодня остается открытым.

Принцип управления на основе стоимости показан на рисунке 1 (представленная схема должна дополняться системой показателей стратегического развития предприятия).



Рис. 1. Управление предприятием на основе оценки его стоимости

Причинами проведения оценки стоимости бизнеса могут быть как установление рыночной стоимости компании в случае ее покупки или продажи; определение стоимости ценных бумаг, паев или долей в капитале организации в случаях проведения различных операций с ними; реструктуризация предприятия в виде ликвидации, слияния, поглощения или выделения самостоятельного структурного подразделения; определение банками кредитоспособности компании и величины залога при кредитовании так и необходимость повышения эффективности управления компанией; разработка стратегии или плана развития; обоснование инвестиционных решений; определение реальной рыночной стоимости активов предприятия при страховании и прочие.

В соответствии с международными стандартами оценки для целей оценки стоимости компаний обычно применяются доходный или рыночный методы. Затратный метод подходит лишь для “start up” компаний, для которых сложно оценить будущие экономические выгоды от их бизнеса.

Для целей оценки внутренней стоимости наиболее корректные результаты могут быть получены посредством использования доходного метода. Доходный подход в наибольшей степени ориентирован на оценку компании как непрерывно действующего бизнеса (“going concern”) и позволяет рассчитать сумму экономических выгод, которые будут получены собственниками компании от владения этой компанией. Для доходного подхода необходимо наличие таких функций в рамках компании, как планирование и бюджетирование, управленческий анализ, финансовый анализ (в том числе, микро и макроэкономических условий). Обычно крупные компании имеют в своей структуре подразделения, осуществляющие подобные функции.

В то же время, как отмечается в стандартах, для холдинговых компаний, которые не ведут активной деятельности, а лишь владеют некоторым инвестиционным портфелем, может подойти метод оценки стоимости их чистых активов. При этом стоимость активов и обязательств в этом случае оценивается посредством использования одного или нескольких ранее упомянутых методов оценки. Несмотря на то, что стандарт оперирует понятием «холдинговая компания», в данном случае речь идет о компании, которая получает пассивный инвестиционный доход, а не о головной компании.

## Список литературы

1. Анализ отдельных видов деятельности предприятия с использованием относительных и абсолютных показателей эффективности // автор Комаристый Евгений // Маркетинг и маркетинговые исследования, 2005. - № 2. - С. 2-3.
2. Булацева Ф.А., Меликян Л.А., Тараненко Т.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия по данным его финансовой отчетности. // ДОСТИЖЕНИЯ НАУКИ - СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ. Материалы региональной научно-практической конференции, 2016. – С. 275-282.
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. *Анализ баланса, или как понимать баланс*. [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов. / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. - М.: Изд-во «Проспект», 2013. – С. 17.
4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 89.

©В.С. Алуян, В.Н. Корулько, 2017

УДК 336

# АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

ПСАРЁВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Магистр

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

**Аннотация:** В процессе деятельности организации постоянно происходит формирование доходов и расходов, несмотря на вид деятельности предприятия. В связи с этим данные аспекты являются наиболее значимыми для собственников и сотрудников организации, в том числе и для государства. Благодаря их успешному формированию и правильному планированию все участники производственной деятельности, в конечном счете, достигают поставленных ими финансовых целей – основной из которых является рост благосостояния и качества жизни, т.е. получения прибыли. Проведение правильного учета и анализа доходов и расходов является важным для отражения деятельности организации.

**Ключевые слова:** финансовый результат, анализ, оценка, деятельность организации, расходы, доходы, положения, отчет о финансовых результатах.

## ANALYSIS AND ASSESSMENT OF COST STRUCTURES AND REVENUES OF THE ORGANIZATION

**Abstract:** In the process of the organization constantly is the formation of income and expenses, despite the activity of the enterprise. In this regard, these aspects are most significant for owners and employees of the organization, including the state. Thanks to their successful formation and proper planning of all production activities to ultimately, achieve their financial goals – the main of which is the welfare and quality of life, i.e. profit. Conducting proper recording and analysis of revenues and expenditures is important to reflect the activities of the organization.

**Key words:** financial performance, analysis, evaluation, organization, expenses, income position, statement of financial performance.

Согласно приказу Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» доходами организации признается «увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала этой организации, за исключением увеличения вкладов по решению участников (собственников имущества)».

Рассматривая общие доходы организации, зависящие от условий получения, характера и направлений деятельности предприятия, то они подразделяются на следующие виды:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

В отчете о финансовых результатах, доходы организации отражаются в виде выручки и прочих доходов за данный отчетный период.

Согласно п. 5 ПБУ 9/99 определение понятие «выручка от продажи» соответствует определению «доходы от обычной деятельности».

В пункте 12 ПБУ 9/99 отражены все условия, необходимые для признания выручки в бухгалтерском учете. К ним относятся:

1. Получение выручки подтверждается договором или иным соответствующим образом;
2. Определена точная сумма выручки;
3. Достоверность получения экономических выгод в результате совершения конкретной хозяйственной операции (например, организация получила в виде оплаты актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива);
4. Право собственности на продукцию перешло от организации к покупателю или выполненная работа или оказанная услуга принята заказчиком;
5. Возможность определения расходов, которые были совершены или будут произведены в будущем периоде в связи с конкретной операцией.

Таким образом, признание выручки в бухгалтерском учете невозможно, если не выполнено любое из вышеперечисленных условий.

В соответствии с ПБУ 10/99 расходами организации признается «уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)».

Для признания расходов организации необходимо соблюдение следующих условий:

- Расход может производиться только на основании определенного договора, в соответствии с требованиями законодательных и нормативных актов;
- Определена сумма расхода;
- уменьшение экономических выгод организации происходит в результате совершения конкретной операции (например, передача актива либо отсутствие неопределенности в отношении передачи актива).

Как отмечает Бабаев Ю.А. «Расходами по обычным видам деятельности являются расходы по изготовлению и продаже продукции, выполнению работ, оказанию услуг, приобретению сырья, материалов, иных материально-производственных запасов, по продаже товаров и иного имущества».

В бухгалтерском учете учет расходов по статьям затрат происходит для целей управления. Перечень данных статей устанавливается организацией самостоятельно.

При анализе любых форм отчетности на практике используются данные методы: вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ показателей, сравнительный анализ, факторный анализ, расчет финансовых коэффициентов.

Основной целью горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности является наглядное представление изменений, которые произошли в основных статьях отчета о финансовых результатах и оказание помощи организации в принятии рациональных решений в отношении продолжения своей деятельности.

Горизонтальный анализ – это анализ, при котором используются относительные и абсолютные отклонения финансовых данных двух и более периодов.

Чтобы сделать вывод о структуре имущества организации, т.е. исследовать соотношения разделов и статей отчета о финансовых результатах предприятия, используют вертикальный анализ, также он нужен для проведения анализа динамики. Суть данного анализа определяется в том, что выручка составляет 100%, а каждая статья финансового отчета представляет собой процентную долю от базового значения.

Удельный вес различных видов расходов и доходов может быть крайне высоким. Можно отметить то, что, как правило, доходы и расходы от основного вида деятельности предприятия являются преобладающими. В случае невыполнения данного условия необходимо провести более полный и детальный анализ.

Проведение полного и детального анализа осуществляется с помощью применения коэффициентного метода. Данный метод позволяет проследить эффективность использования или расходования средств организации.

Для более углубленного анализа коэффициентный метод применяется, в том случае, если совершается резкое изменение удельного веса доходов и расходов или оно является регулярным.

Также на практике используется факторный анализ, который позволяет выявить количественное влияние разных факторов на эффективный показатель деятельности предприятия. Также данный метод способствует нахождению реальных способов улучшения хозяйственной ситуации предприятия.

Факторный анализ важно применять потому, что все факторы финансово-хозяйственной деятельности предприятия оказывают прямое или косвенное влияние на получение прибыли. Факторы, прямо влияющие на появление прибыли можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа, а факторы, которые влияют косвенно можно выявить с помощью других показателей.

Первоначально, для того, чтобы воспользоваться факторным анализом, необходимо построить факторные модели, т.е. отобразить результаты в виде математических выражений.

При проведении факторного анализа необходимо соблюдать данные требования:

1. Наличие функциональной связи между фактором и результатом;
2. Факторы должны быть количественно-измеряемы;
3. Наличие информации о значениях факторов на две отчетные даты (за 2 периода, если нарастающим итогом) либо по плану и фактически;
4. При построении модели вначале включают факторы количественные, далее структурные (доля, удельный вес) и затем факторы качественные (факторы интенсивного влияния).

#### Список литературы

1. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров [Текст]/ под ред. З.В. Кирьянова, Е.И. Серова.– М.: Юрайт, 2014.– 428 с. – Серия: Бакалавр.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие/ под ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2014.– 463с.
3. Пласкова Н.С. Экономический анализ [Текст]: учебник / Н.С. Пласкова.– 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭКСМО, 2015. – 704 с.
4. Анализ финансовой отчетности [Текст]: Учебник. – 2-е изд. / под общ. ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 462с.
5. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / под общ. ред. В.И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2014. – 240 с.

УДК 339.35

# ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ДЕРЕВЯННЫХ ПАЛЛЕТ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

ЯНКОВ ЮРИЙ ПЕТРОВИЧ

к.э.н., доцент

АБРАМЕНКО СНЕЖАНА ВАЛЕРЬЕВНА

Студент(ка)

ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет», г. Иркутск

**Аннотация:** в настоящей статье проведено исследование рынка деревянных паллет Иркутской области. Отдельное внимание уделено динамике производства и реализации деревянных паллет на рынке Российской Федерации и Иркутской области. Отмечены производители паллет в Иркутской области.

**Ключевые слова:** исследование рынка паллет Российской Федерации и Иркутской области, производство и реализация деревянных паллет, европаллет, экспорт продукции, деревоперерабатывающие промышленные предприятия.

## MARKET RESEARCH WOODEN PALLET IRKUTSK REGION

Yankov Yuri Petrovich,  
Abramenko Snezhana Valerievna

**Abstract:** in the present article a study on the market of wooden pallets in Irkutsk region. Special attention is paid to the dynamics of production and sales of wooden pallet at the market of Russian Federation and Irkutsk region. Noted manufacturers of pallet in the Irkutsk region.

**Keywords:** market research pallet of the Russian Federation and Irkutsk region, production and sales of wooden pallet, Euro pallets, export products, wood processing industrial enterprises.

Деревянные паллеты – наиболее пользующийся спросом вид деревянной тары, (произведенные по ГОСТ 9078-84 [2, с.2] и ГОСТ 9557-87 [3, с. 2], европаллеты в Европе UIC 435-2) [1], который используют компании-производители, транспортные компании и компании-торговцы. Стоимость пластиковых и металлических паллет выше деревянных, поэтому в России пользуются минимальным спросом.

По данным Росстата на протяжении 2009-2012 гг. рынок деревянных паллет демонстрировал стабильный рост, который составлял 15% в год, в натуральном выражении. Начиная с 2013 г. по 2015 г. наблюдалось снижение потребления паллет, вызванного падением спроса со стороны потребителей.

В период с 2009 по 2016 гг. на территории Российской Федерации произошло значительное увеличение спроса на деревянные паллеты на 76%. Если в 2009 г. было продано порядка 8,3 млн. ед., то уже в 2016 г. компании-производители продали 15,8 млн. паллет. Следует отметить, что на момент кризиса, в 2009 г., спрос снизился практически на 15%. Это было связано с сокращением производства, грузоперевозок и непосредственных оборотов розничной торговли, что отразилось на производстве и продаже деревянных паллет.

На российском рынке реализация деревянных паллет преимущественно происходит посредством внутрироссийской торговли. В период с 2009 по 2016 гг. в структуре спроса происходило колебание доли внутренних натуральных продаж (в 2009 г. – 83%, в 2016 г. – 96%). Во внутригодовой динамике про-



даже сезонные изменения: в первые 3-4 месяца объемы выпуска увеличивают, в мае отмечается снижение, следующий пик наблюдается в июле-августе, в декабре.



**Рис. 1. Динамика объема производства и объема продаж деревянных паллет в Российской Федерации 2009-2016 гг. [4]**

В общем объеме спроса экспортная доля варьировалась между 5% (2009 г.) и 16% (2016 г.). За исследуемый период продажа деревянной тары увеличилось в 2 раза. К наиболее крупным странам-потребителям российских деревянных поддонов относятся ФРГ, Индия, страны Таможенного союза. В 2016 г. суммарная доля всех вышеназванных стран в общем экспорте из Российской Федерации насчитывала 56%. За период с 2009 г. по 2016 г. произошло сокращение натурального объема экспорта в ФРГ на 67% (от 350 тыс. шт. до 120 тыс. шт.), в то же самое время, экспорт в Индию вырос с 1,2 тыс. шт. до 93 тыс. шт.

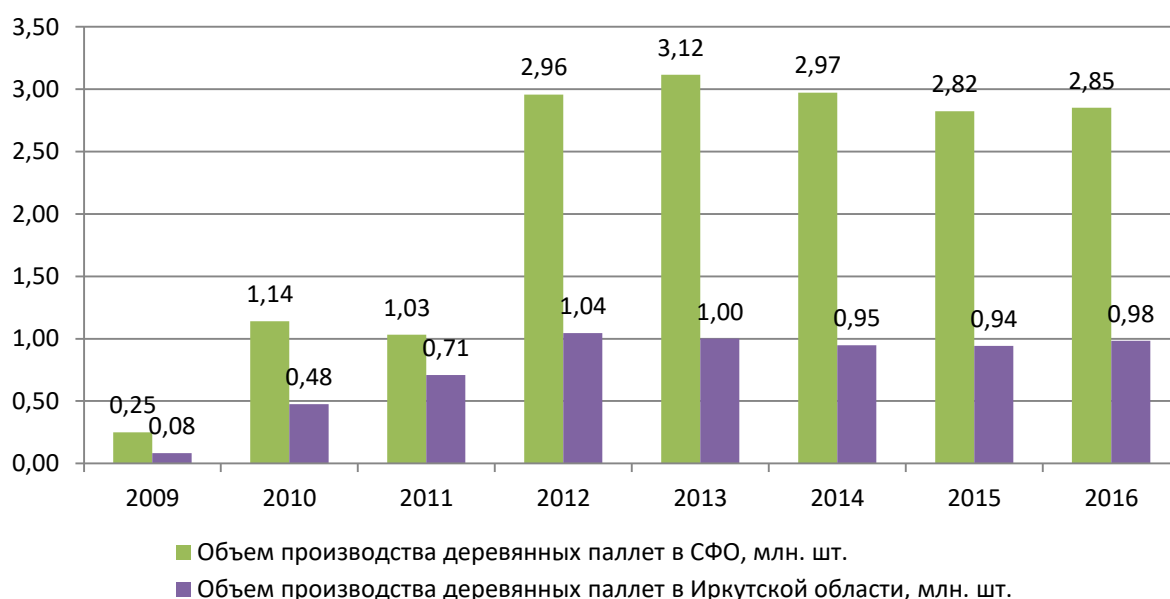
Крупнейшие производители деревянных поддонов в России:

Группа 1. Предприятия ЛПК: «НЛМК», «Лесопильно-древцо-обработывающий комбинат Сегежский», «Завод стройматериалов и конструкций», «Норильский обеспечивающий комплекс», «ГМЗ», «СЛДК Северный лес», «Вохтожский ДОК», «Татлесстрой»,

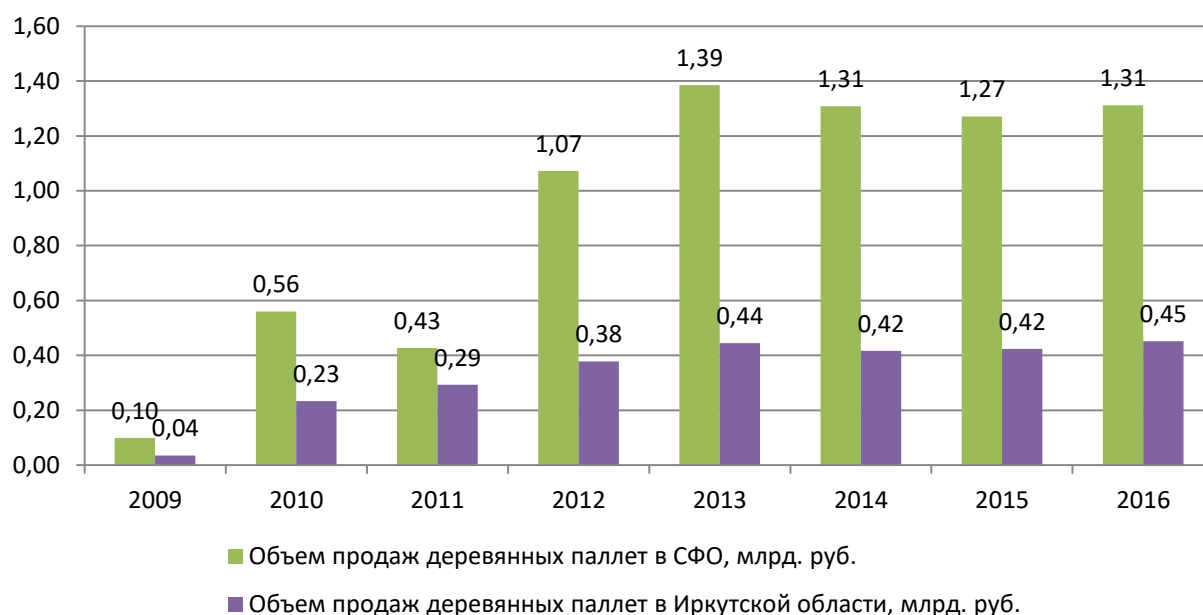
Группа 2. Предприятия металлургической промышленности, строительных материалов и химической промышленности: «КМАпроектжилстрой», «Сухоложский огнеупорный завод», «Химуглемет», «Химремонт», «Борский силикатный завод», «Неруд-Комплект», «Огнеупоры», «Апатит», «Ижсталь», «Коелгамрамор», «КМО», «КСМ».

Основное производство деревянных паллет было сосредоточено в Центральном, Приволжском и Сибирском федеральных округах (СФО), на их долю приходится 76% от уровня производства.

Среди регионов-лидеров Нижегородская и Владимирская области (10% и 7%) и Иркутская область (6%). По оценке в 2016 г. в Иркутской области произведено 980 тыс. паллет. По оценке в 2016 г. объем продаж деревянных паллет в СФО составил 1,31 млрд. руб., в т. ч. 450 млн. руб. в Иркутской области.



**Рис. 2. Динамика производства паллет в СФО и г. Иркутске [4]**



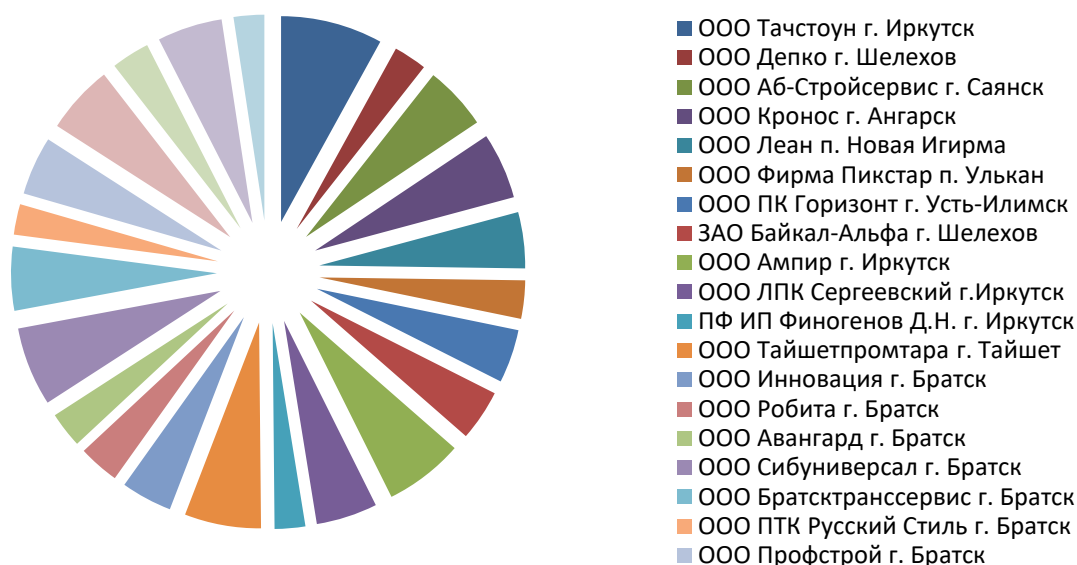
**Рис. 3. Динамика продаж деревянных паллет в СФО и Иркутске [4]**

В Иркутской области функционируют 25 компаний-изготовителей паллет:

Группа 1. Предприятия лесопромышленного предприятия: ЗАО «Байкал-Альфа» (г. Шелехов), ООО ЛПК Сергеевский (г. Иркутск); ООО «Сиблеспром» (г. Братск); ООО «Тачстоун» (г. Братск);

Группа 2. Предприятия среднего бизнеса: ООО Тайшетпромтара (г. Тайшет); ООО «ПК Горизонт» (г. Усть-Илимск), ООО ПТК «Русский Стиль», ООО «Братсктранссервис», ООО «Профстрой», ООО «Делко»; ООО «Сибуниверсал»; ООО «Авангард», ООО «Иновация», ООО «Палл Лтд»;

Группа 3. Предприятия малого бизнеса: ПКФ «ЗМЗ» (г. Ангарск), ООО Аб-Стройсервис (г. Саянск); ООО «Леан» (п. Новая Игирма) и другие.



**Рис. 4. Структура компания-производителей деревянных паллет Иркутской области по выручке, % [4]**

Таким образом, в отрасли производства деревянных паллет в России и Иркутской области есть мощный потенциал, как из-за относительно невысоких затрат на само производство, так из-за непрерывного восстановления сырья и возможности вторичной ее переработки. При сложении всех этих факторов есть возможность выйти на ведущие места по производству паллет, которые крайне востребованы в мире, ориентированном на сохранение экологии планеты.

#### Список литературы

1. UIC 435-2 Европейский стандарт. Европаллеты.
2. ГОСТ 9078-84 Поддоны общие. Общие технические условия. – М.: Издательство стандартов, 1984. – 26 с.
3. ГОСТ 9557-87 Поддон плоский деревянный размером 800x1200 мм. Технические условия. – М.: Издательство стандартов, 1987. – 26 с.
4. Буйлова О. Отечественное производство упаковки [Электронный ресурс] // <http://rosupack.unipack.ru/publication/50437/> (дата доступа: 05.12.2017)

УДК 330

# БИЗНЕС-ЭЛЕМЕНТЫ В ПРИКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

МИСЮРА ВАЛЕНТИНА ВЛАДИМИРОВНА,

к.ф.-м.н., доцент

ФИЛИППОВ ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВИЧ

Студент

Донской Государственный Технический Университет

**Аннотация:** простая и быстрая связь, мгновенная передача больших объемов данных на большие расстояния, легкая публикация и обновление мультимедийных документов и их постоянная глобальная доступность, цифровая доставка товаров и услуг, прямые платежи через Интернет, создание виртуальных организаций и многие другие элементы включает в себя электронный бизнес. Электронный бизнес становится все более важным в глобальных экономических тенденциях, совершенно новом типе экономики - экономике Интернета. Электронный бизнес, простым языком, представляет собой способ ведения бизнеса, основанный на использовании информатики, особенно ИТ.

**Ключевые слова:** электронный бизнес, экономика Интернета, информационные технологии, интернет.

## BUSINESS ELEMENTS IN APPLIED ECONOMICS

**Abstract:** simple and fast communication, instant transfer of large amounts of data over long distances, easy publication and updating of multimedia documents and their constant global availability, digital delivery of goods and services, direct payments via the Internet, creation of virtual organizations and many other elements includes electronic business. Electronic business is becoming increasingly important in global economic trends, a completely new type of economy - the economy of the Internet. Electronic business, in plain language, is a way of doing business based on the use of informatics, especially IT.

**Key words:** electronic business, the economy of the Internet, information technology, the Internet.

Электронный бизнес - это общая концепция, которая охватывает все формы бизнес-операций и обмена информацией, получаемой с использованием информационных и коммуникационных технологий. Основными преимуществами электронного бизнеса являются:

- снижение эксплуатационных расходов;
- сокращение ошибок в электронных транзакциях;
- низкая стоимость транзакций;
- возможность замены высокооплачиваемых рабочих мест.

Быстрое развитие различных форм электронного банковского обслуживания требует всестороннего обзора правовой значимости новых электронных форм обслуживания, предлагаемых клиентам, со всеми их преимуществами и недостатками. Новые информационные технологии внедряются е-систему посредством различных форм использования новых е-продуктов, чтобы быстрее адаптироваться к е-тенденциям.

Согласно методологии ЕС, электронный бизнес представляет собой совокупность коммерческой деятельности, осуществляемой над электронными сетями (обычно через Интернет) и направленной на продажу или покупку товаров и/или услуг [1, с. 104].

В докладе ОЭСР электронный бизнес в целом относится ко всем формам сделок, связанных с коммерческой деятельностью, включая организации и частных лиц, которые основаны на обработке, передаче и оцифровке данных, включая текстовые, звуковые и виртуальные представления.

Это революционно новый способ ведения бизнеса с помощью компьютерных и коммуникационных систем. Развитие Е-бизнеса привело к созданию новых и модификации существующих институтов, а также к принятию и пониманию конкретных концепций: е-рынок, е-маркетинг, ебанковское дело, е-деньги, е-аукционы.

Новые технологии позволяют банкам предоставлять быстрый доступ к данным о клиенте, что избавляет клиента от многочисленных посещений банковского отделения.

Развитие информационных технологий и их внедрение в организацию современной экономики и начало процесса технологической революции представляют новые импульсы для дальнейшего развития мировой торговли.

Электронный бизнес можно определить как «покупка и продажа информационных продуктов и услуг по компьютерным сетям и поддержка любых типов деловых операций через цифровую инфраструктуру» [2].

Электронный бизнес добавляет новый элемент - информацию.

Онлайн-бизнес развивался с использованием различных технологий:

- объединение предприятий;
- логистика бизнеса;
- настольные видеоконференции;
- поиск и хранение;
- электронная почта;
- электронный обмен данными;
- обмен технической информацией.

Основы электронного бизнеса были установлены в 60-е годы в Соединенных Штатах под названием «Advanced Research Project Agency Network».

Сейчас Е-бизнес – синоним современной, успешной и эффективной работы всех компаний.

Е-бизнес – это любая бизнес-деятельность, которую можно рассматривать в нескольких аспектах:

1. С точки зрения коммуникации – Е-бизнесом является доставка информации, продуктов или услуг, а также оплата по телефону, посредством интернета или любым других ресурсов.
2. С точки зрения бизнеса – это использование новых цифровых технологий поверх уже автоматизированных бизнес-операций.
3. С точки зрения обслуживания – это инструмент, который предоставляет пользователям информацию о компаниях и предлагает различные услуги.
4. С точки зрения онлайн-перспективы – предоставляет возможность покупать и продавать товары и услуги и информацию через Интернет и другие онлайн-сервисы.

Рост Е-бизнеса в последние годы по сравнению с традиционными видами бизнеса вызвал изменения в правилах ведения бизнеса и его регулировании. Помимо технологических предпосылок существуют некоторые юридические требования, которые должны быть выполнены, что позволит обеспечить плавное развитие е-коммерции, авторского права и конфиденциальности, а также обеспечить универсальный доступ к сети и соответствующие ценовые политики для доступа к сети и использования информации.

Интернет по праву можно назвать третьей экономической революцией. Группа высокого уровня считает, что Интернет является наиболее важным держателем электронного бизнеса.

Возможно, лучшим определением Интернета является предложение коммерческого рекламного дома Apple: «Не думайте, что такое Интернет, это все, чем вы хотите его видеть».

Согласно результатам исследования, проведенного в середине 2005 года, сеть Интернет представляет собой сеть из более чем 25 миллионов компьютеров, которую используют более 500 миллионов пользователей по всему миру, и к концу 2007 года эта цифра удвоилась.

Начало коммерциализации Интернета было положено еще в 1994 году, когда была проведена первая е-транзакция на Всемирной конференции между Женевой и Амстердамом.

Глобальное присутствие, огромное количество пользователей, простота использования, динамичность и ряд других преимуществ станут незаменимыми допущениями в деловом мире.

Интернет-экономика – это новый вид предпринимательской деятельности, в которой старые правила ведения бизнеса разнообразились новой теорией [4]. Цель исследований в области интернет-экономики – диагностировать типы затрат, структуру и распределение, а также определить стратегии ценообразования на рынке интернет-услуг [3, с. 240].

Согласно плану действий e-Europe 2005, электронный бизнес включает в себя е-торговлю (покупка и продажа через Интернет) и реструктуризацию бизнес-процессов с целью наилучшего использования цифровых технологий.

Во время глобального экономического кризиса данные 2013 года показывают огромный рост трафика в данной области, который составляет около 2,1 триллиона долларов. Самый высокий годовой темп роста был зафиксирован Китаем - 71%. Например, оборот Сербии составил 180 миллионов евро. Принимая во внимание практику электронного бизнеса, Сербии необходимо использовать новые экономические возможности для того, чтобы:

- содействовать экономическому росту и социальному развитию;
- повысить эффективность и производительность бизнеса;
- снизить эксплуатационные расходы;
- дать возможность отечественным компаниям реинтегрироваться на европейский и мировой рынок.

В эпоху глобального развития мировой экономики и общества е-торговля становится движущей силой глобального экономического роста. Отсутствие её использования приводит к ограничению развития национальной экономики.

Преимущества использования электронной коммерции можно определить следующим образом: сокращение эксплуатационных затрат, повышение эффективности с точки зрения потенциала расширения и лучшего удовлетворения потребностей клиентов, улучшение продуктов и услуг посредством интерактивных отношений между потребителем = повышению конкурентоспособности и возможности трудоустройства.

Новые информационные технологии внедряются посредством различных видов использования новых продуктов, чтобы быстро адаптироваться к глобальным тенденциям. Большое количество услуг выполняется в электронном виде, что подразумевает быструю адаптацию пользователей к этим тенденциям.

Интернет открыл новые возможности для бизнеса, особенно для электронного бизнеса. Это меняет принципы управления. Что раньше было трудно или невозможно, теперь это выполнимо. Доступен весь мировой рынок. В такой среде выживут только те, кто имеет правильный подход к ебизнесу и, что более важно, правильно воспринимает запросы клиентов [2, с. 188].

Клиент - центр интереса, центр внимания, сфера всех усилий компании.

Чтобы удовлетворить требования клиентов и повысить их удовлетворенность, а затем прибыль, нужно, прежде всего, знать клиента. Веб-сайт оказался самым дешевым и простым способом сбора информации о клиентах. Веб-сайт, поддерживаемый инфраструктурой в виде хранилища данных, является отличным способом персонализации клиентов, что в дальнейшем приводит к повышению лояльности покупателей. Реинжиниринг бизнес-процессов, как основа для получения продуктов, которые удовлетворяют запросы заказчиков, создание корпоративных информационных систем как место для анализа и сегментации клиентов, а также эффективный веб-сайт, связанный с корпоративной информационной системой, как место встречи компании и клиентов.

Для создания оптимальных условий для будущего процветания в этой области существует требование законодательства, которое адекватно определяет основные принципы связи между участниками сделок, устанавливает правила, регулирующие движение денежных средств, налоги и следит за негативным воздействием и последствиями сделки. Очень важно создать механизмы защиты от некон-



тролируемых потоков электронных денег.

#### Список литературы

1. Зайцев Д.Ф. Экономика услуг и экономика знания в обществе информатики // В сборнике: Символическая Вселенная ребенка: между информацией и знанием Сборник научных трудов. Главный редактор К. В. Султанов; члены редколлегии: В. А. Рабош, Л. Н. Летагин, А. А. Грякалов, И. Б. Романенко, В. И. Стрельченко. – Санкт-Петербург, 2016. – С. 101-105.
2. Зуев Г.М. Системный анализ в экономике. Экономико-математическое моделирование и анализ // Утверждено издательским советом университета в качестве учебного пособия / Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова». – Москва, 2017. – 243с.
3. Чиркина Н.Г. Информатика как отрасль экономики // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 12 (63). – С. 239-241.

УДК 336.6

# СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

ЗИНОВЬЕВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина»

**Аннотация:** В статье рассматривается актуальная проблема выбора методического подхода при проведении анализа эффективности бизнес-процессов. Рассмотрены современные методики и методы анализа эффективности бизнес-процессов в компаниях, выделены наиболее приемлемые методы для проведения анализа.

**Ключевые слова:** бизнес-процесс, эффективность, результативность, методики бизнес-процессов, методы.

## MODERN METHODS OF ANALYSIS OF BUSINESS PROCESSES IN ORGANIZATIONS

Zinovieva Yuliya Vladimirovna

**Abstract:** The article is devoted to the actual problem of choosing a methodical approach when analyzing the effectiveness of business processes. Modern techniques and methods for analyzing the efficiency of business processes in companies are considered, and the most acceptable methods for analyzing are identified.

**Keywords:** business process, efficiency, effectiveness, methods of business processes, methods.

Анализ эффективности бизнес-процессов является важным элементом в системе управления организацией, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений. Недооценка роли анализа эффективности бизнес-процессов, ошибки в управленческих действиях организации в современных условиях приносят чувствительные потери. И, наоборот, те организации, которые серьезно относятся к анализу эффективности бизнес-процессов, имеют высокие результаты финансово-хозяйственной деятельности в целом.

В настоящее время в современной экономической литературе до сих пор не решена научная проблема определения общепринятой методики анализа эффективности бизнес-процессов в организациях.

К числу имеющих методик анализа эффективности бизнес-процессов в организациях относятся:

- методика анализа запланированных и выполненных мероприятий В.А. Самородова;
- методика оценки затрат на функционирование бизнес-процесса Л.Е. Скрипко;
- методика оценки результативности бизнес-процессов предприятия относительно достигнутого внутреннего уровня (результативность бизнес-процессов) и относительно отраслевого и мирового уровня (бенчмаркинг бизнес-процессов) В.В. Колочевой.

Анализ запланированных и выполненных мероприятий. В ходе данного анализа сопоставляются фактические показатели деятельности с запланированными. Например, В.А. Самородов в диссертационной работе предлагает методику оценки результативности процессов системы менеджмента качества, основанную на критериальном подходе и интегральной оценке полученных

результатов по квалиметрической шкале значимости [1, с. 49]. Вычисление результативности процесса заключается в следующем:

- регистрация фактических значений показателей процессов;
- определение суммы фактических значений по каждому показателю за определенный период;
- определение суммы плановых значений по каждому показателю;
- определение результативности процесса как отношение суммы фактических значений к сумме плановых значений по каждому показателю;
- оценка результативности по квалиметрической шкале значимости процесса;
- разработка корректирующих и/или предупреждающих действий.

Данная методика оценки результативности процессов позволяет выявлять несоответствия на уровне процессов, своевременно разрабатывать мероприятия по постоянному улучшению системы менеджмента качества. Однако в методике не учтены процессы, не относящиеся к менеджменту качества, но необходимые для устойчивого развития предприятия.

*Оценка затрат на функционирование бизнес-процесса.* Данная методика рассмотрена в работе Л.Е. Скрипко, в которой результативность и эффективность процессов определяются на основе показателей результативности и эффективности процесса. Для того чтобы определить эффективность процесса, с точки зрения Л.Е.Скрипко, необходимо знать стоимость процесса и прибыль предприятия, полученную в результате функционирования процесса. Отношение результата к затратам и будет показателем эффективности процесса. Тем не менее, с нашей точки зрения, данный подход довольно трудно реализовать на практике, поскольку трудно определить прибыль организации, полученную в результате функционирования отдельно взятого процесса.

По мнению В.В. Колочевой, результаты деятельности предприятия представляют собой количественное выражение результатов на выходе бизнес-процессов, определенных на основе оценки состояния бизнес-процессов предприятия относительно достигнутого внутреннего уровня (результативность бизнес-процессов) и отраслевого и мирового уровня (бенчмаркинг бизнес-процессов) По мнению В.В. Колочевой, процедуры оценки и повышения эффективности бизнес-процессов должны быть, во-первых, согласованы между собой, и проводиться последовательно, так как при получении значения показателя эффективности бизнес-процесса ниже допустимой нормы, необходимо разрабатывать мероприятия по повышению эффективности бизнес-процессов, а во-вторых, оценка должна охватывать различные сферы деятельности предприятия [2, с. 77].

Изучение научных работ в области анализа и повышения эффективности бизнес-процессов позволяет сделать вывод, что нет научно обоснованной методики оценки, охватывающей все бизнес-процессы предприятия. Имеются методики оценки эффективности процессов систем менеджмента, большинство из которых разработано применительно к системе менеджмента качества и инструменты по повышению эффективности процессов, которые зачастую не взаимосвязаны между собой.

Основой существующих в научной литературе методик являются методы и/или их совокупность [3, с. 28]. В связи с этим, помимо рассмотрения существующих методик анализа эффективности бизнес-процессов в организациях, в рамках цели исследования, целесообразно рассмотреть существующих методов анализа бизнес-процессов в организациях.

В научной литературе определено множество методов анализа бизнес-процессов в организациях.

В качестве наиболее применимых к анализу эффективности бизнес-процессов в организациях методов можно выделить следующие:

1. Качественные методы:
  - SWOT-анализ процесса;
  - выделение проблемных областей;
  - ранжирование процессов;
  - визуальный анализ графических схем процесса.
2. Количественные методы:

- анализ количественных показателей эффективности бизнес-процесса;
- сравнение количественных показателей эффективности бизнес-процесса с конкурентами (бенчмаркинг).

Таким образом, в результате изучения существующих методик и методов анализа эффективности бизнес-процессов в организациях были выявлены следующие научные проблемы, затрудняющие процесс анализа эффективности бизнес-процессов в организациях:

- отсутствие единой методики анализа эффективности бизнес-процессов в организациях;
- отсутствие общепринятых показателей анализа эффективности бизнес-процессов в организациях.

В связи с этим для решения выявленных проблем необходима дальнейшая научная работа в данном направлении. Для успешного проведения анализа эффективности бизнес-процессов в организациях, необходима разработка методики анализа эффективности бизнес-процессов, включающей применение как качественных, так и количественных методов анализа и учитывающей при этом характеристики бизнес-процессов и специфику деятельности организации.

## Список литературы

1. Самородов В.А. Разработка и оценка результативности системы менеджмента качества промышленного предприятия. Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.т.н. - М.: Московский авиационный институт, 2004.
2. Колочева В.В. Оценка и повышение результативности бизнес-процессов предприятия. Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. - Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2010.
2. Козерод Л.А. Методика оценки экономической эффективности бизнес-процессов организации / Л.А. Козерод – М.: Издательство «ЮНИТИ», 2016. – 68 с.

УДК 330

# УПРОЩЁННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

САВЧЕНКО НАДЕЖДА АНАТОЛЬЕВНА  
ЛОШКЕВИЧ АЛЕСЯ АЛЕКСАНДРОВНА  
МИНАКОВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Студентки  
ЮЗГУ

**Аннотация.** Анализируется специальный налоговый режим для малого предпринимательства упрощенная система налогообложения (УСН), оценивается величина налоговых поступлений по УСН, а также дается сравнительная характеристика первоначальной упрощенной системы налогообложения и современной, которая закреплена налоговым кодексом РФ. Делаются выводы о плюсах применения УСН для предпринимателей.

**Ключевые слова:** упрощенная система налогообложения, малое предпринимательство, налоговый режим, налоговая отчетность.

## SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION AND ITS IMPROVEMENT

Savchenko Nadezhda Anatolievna,  
Loshkevich Alesya Aleksandrovna,  
Minakova Julia Vladimirovna

**Abstract.** Analyzes the special tax regime for small businesses the simplified tax system (STS), the size of tax revenues in the USN, as well as comparative characteristics of the initial simplified tax system and modern, which is enshrined in the tax code of the Russian Federation. Draws conclusions about the advantages to use simplified taxation system for entrepreneurs.

**Keywords:** simplified system of taxation, small business, tax regime, tax reporting.

В отношении специальных налоговых режимов все еще актуальной остается проблема возможности уклонения от налогообложения недобросовестных налогоплательщиков путем дробления крупных предприятий и применения вновь образованными юридическими лицами УСН. Это требует разработки механизма, препятствующего дроблению крупных налогоплательщиков, что позволит избежать ситуации, когда вновь образованные в результате дробления предприятия переходят на УСН и, таким образом, минимизируют свои налоговые платежи.

Учитывая искажающие эффекты критериев отнесения предприятий к малым, предлагается отказаться от дальнейшего поиска «идеального» критерия и поддержку малого бизнеса производить адресно и преимущественно неналоговыми методами. Особые же налоговые режимы следует применять лишь для категории особо малых предприятий. К ним следует отнести хозяйствующие субъекты, не

применяющие труд наёмных работников.

Для того, чтобы УСН продолжала оставаться льготным налоговым режимом для небольших предприятий, нужно при закрытом указании расходов (гл. 25 НК РФ), оставить существующую ставку 15% [1]. При увеличении предельных оборотов, обладая статусом субъекта малого предпринимательства, налогоплательщику следует сохранить его право на использование льготного режима налогообложения. Если компания решила перейти на УСН, она должна проверить соответствуют ли ее основные показатели деятельности установленные нормам. Изменения представлены в таблице 1.

Таблица 1

### Изменения основных показателей деятельности

Показатель	До 1 января 2017 года	С 1 января 2017 года
Размер дохода в год	60 млн. руб.	120 млн. руб.
Остаточная стоимость фондов	100 млн. руб.	150 млн. руб.
Среднесписочная численность персонала	100 человек	100 человек
Доля других организаций в УК компании	25%	25%

Самое главное нововведение связано с величиной полученного компанией дохода. Если до 1 января 2017 года фирма могла находиться на упрощенном режиме, зарабатывая 60 млн. рублей в год, то с этого года предельный показатель увеличен в два раза. Помимо этого, ближайшие три календарных года не будет производиться корректировка показателя дохода на величину коэффициента-дефлятора, зависящего, от уровня инфляции в стране.

Вторым не менее важным ограничением является остаточная стоимость всех основных фондов компании. До января 2017 года максимальная величина составляла 100 млн. рублей. С начала года установлен новый лимит в размере 150 млн. рублей.

Остальные показатели остались без изменений, а именно среднесписочная численность персонала не может быть более ста человек и долевое участие сторонних компаний в уставном капитале организации не должно превышать 25%.

Если компания принимает решение применять упрощенный режим с 2018 года, то необходимо, чтобы ее доходы за девять месяцев не превысили 90 млн. рублей. В случае, когда это действительно так, компания подает уведомление о переходе в фискальные органы по месту регистрации.

Необходимо отметить, что скорректировано одно из требований, ограничивающих право на применение УСН: из подп. 16 п. 3 ст. 346.12 НК РФ исключены слова «нематериальные активы». Соответственно, рассматриваемый специальный налоговый режим вправе применять организации, у которых лимит остаточной стоимости амортизируемого имущества в 100 млн.руб. не превышает только остаточная стоимость основных средств. Теперь остаточная стоимость нематериальных активов не влияет на право организации применять УСН [2].

При учете доходов и расходов налогоплательщикам необходимо будет учитывать, что переоценка имущества в виде валютных ценностей и требований, стоимость которых выражена в иностранной валюте, в т.ч. по валютным счетам в банках, в связи с изменением официального курса иностранной валюты к российскому рублю, установленного ЦБ РФ, не производится. Доходы и расходы от указанной переоценки не определяются и не учитываются (пп.34, п. 1, ст.346.16 НК РФ) [3].

Второе направление совершенствования УС касается изменения сроков и порядка подачи документов лицами, применяющими упрощенную систему налогообложения в налоговые органы. С одной стороны, увеличивается срок, отведенный на уведомление инспекции о переходе на УСН вновь зарегистрированным налогоплательщиком до 30 дней. Это конечно окажет положительное влияние на развитие малого бизнеса, однако оно не будет существенным [4]. С другой стороны, в перечне ограничений на применение упрощенной системы налогообложения появилось новое положение, согласно которому при непредставлении уведомления о переходе на УСН в установленные сроки налогоплатель-



щики не вправе применять специальный налоговый режим (подп. 19 п. 3 ст. 346.12 НК РФ). В результате в НК РФ была закреплена позиция налоговых органов, что при несвоевременном представлении вновь зарегистрированным налогоплательщиком названного уведомления он должен применять общий налоговый режим [5].

Кроме того, с 2013 г. переход на УСН носит не заявительный, а уведомительный характер. Организации и индивидуальные предприниматели, изъявившие желание перейти на данный режим должны будут уведомить об этом налоговый орган по месту нахождения организации или месту жительства индивидуального предпринимателя не позднее 31 декабря календарного года, предшествующего календарному году, начиная с которого они переходят на УСН.

Проведя анализ поступления налогов от предприятий и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих упрощенную систему налогообложения, мы выяснили, что большинство налогоплательщиков практически не выбирают объектом налогообложения «доходы минус расходы». Следовательно, мы считаем, что одним из направлений совершенствования упрощенной системы является либо снижение действующей ставки с 15% до 10% или же отмена указанного объекта налогообложения вовсе из Налогового Кодекса Российской Федерации.

### Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (с изменениями и дополнениями) // СПС «Консультант плюс», 2017
2. Кузнецов, В.Г. 1С: Упрощенная система налогообложения. Секреты работы / В.Г. Кузнецов. - СПб.: ВHV, 2016. - 288 с.
3. Касьяновва, Г.Ю. Патентная система налогообложения / Г.Ю. Касьяновва. - М.: АБАК, 2014. - 104 с.
4. Рыкунова В.Л. Совершенствование понятийного аппарата налогового контроля в российской налоговой системе Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 1 (22). С. 115-122.
5. Девятилова А.И., Алябьева Т.С., Кальченко Е.В. Проблемы разграничения полномочий федеральных, региональных и муниципальных органов власти в условиях современной экономики. Символ науки. 2017. Т. 1. № 4. С. 84-87.

УДК 336.67

# УПРАВЛЕНИЕ КАК СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

МАГОМАДОВА МАРЬЯМ ВАХАЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова»

**Аннотация:** финансовые результаты являются важнейшим показателем для любого предприятия, предпринимателя, осуществляющих коммерческую деятельность. Главной целью по отношению к данным показателям является их увеличение. В данной статье в качестве способа увеличения финансовых результатов рассматривается управление ими.

**Ключевые слова:** управление, эффективность, цель, результат, прибыль.

## MANAGEMENT AS A WAY TO INCREASE FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE

Magomadova Maryam Vakhaevna

**Abstract:** the financial results are an important indicator for any enterprise, the entrepreneur engaged in a commercial activity. The primary goal of these indicators is increasing. In this article the method of increase of financial results is considered to manage.

**Keywords:** management, efficiency, goal, result and profit.

Финансовые результаты являются важнейшим показателем для любого предприятия, предпринимателя, осуществляющих коммерческую деятельность. Главной целью по отношению к данным показателям является их увеличение. Эффективное управление финансовыми результатами можно назвать организационным средством повышения их величины.

Если в анализе финансовых результатов работа связана с оценкой полученных величин, то управления несет некий абстрактный характер. То есть на размер конечных результатов еще можно так или иначе повлиять, в зависимости от закалки, финансовой эрудиции, умения предвидеть управленца.

Управление финансовыми результатами призвано определять состояние финансовых ресурсов предприятия, есть ли недостаток в них, имеется ли на горизонте возможность, в виде новых проектов и (или) партнеров увеличить их резерв. Это аналитическая и оценочная работа одновременно. Те предприятия, которые располагают кадрами, программами, техническими средствами, призванными отслеживать, управлять финансовыми результатами, своевременно и качественно реагировать на изменения во внутренней и внешней среде – именно они занимают на рынке стабильные лидирующие места, ловко подстраиваясь под изменчивую конъюнктуру рынка.

Именно поэтому управление занимает важнейшее место в ходе достижения всеобщей цели предпринимательства – максимизации финансовых результатов, а конкретно говоря, такого его показателя как прибыль. Становится ясно, что неправильное (неэффективное управление) может стать причиной, наоборот, убытков и даже может привести к банкротству.

Важнейшим этапом повышения эффективности управления финансовыми результатами является оценка персонала, занимающего должности начальников таких отделов, как бухгалтерия, планово-

финансовый отдел, отдел капитального строительства и т.д. Без согласованной, организованной работы данных кадров, считаем невозможным высокоэффективное современное передовое предприятие, имеющее перспективы долговременного существования [1].

Ведь управление финансовыми результатами непосредственно связано с производственной, финансовой, инвестиционной, инновационной деятельностью предприятия. В какой бы сфере деятельности ни принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль. Следовательно, важна компетентность каждого сотрудника, возглавляющего ту или иную часть в общей цепочке управления.

На сегодняшний день ни в России, ни за рубежом пока не существует единой системы для оценки тех или иных кадров. Однако можно воспользоваться, такими наиболее распространенными методами, как метод «360 градусов» или метод ассесмент-центров. В первом случае оценка проводится с привлечением всего рабочего окружения – топ-менеджеров, линейных руководителей, коллег, подчиненных, представителей партнерских организаций и даже клиентов. Оценивание производится на основании мнений, полученных в ходе опроса, об уровне соответствия занимаемой должности отдельно взятого работника. При оценке по данному методу можно использовать анонимные анкеты.

Второй метод заключается в наблюдении за проверяемым в реальных или смоделированных условиях. Напоминает деловые игры. Для оценки можно пригласить опытных HR-менеджеров, психологов, специалистов центров оценки[2].

Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли взаимосвязаны и оказывают влияние на конечные результаты деятельности предприятия.

Даже наиболее эффективные управленческие решения в области формирования и использования прибыли, разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах деятельности. Это связано с высокой динамикой факторов внешней среды, с изменением конъюнктуры товарного и финансового рынков.

Управление прибылью должно основываться на многовариантном подходе к разработке отдельных управленческих решений. Подготовка каждого управленческого решения по формированию, распределению и использованию прибыли должны иметь альтернативные возможности.

Система управления финансовыми результатами должна решать такие задачи, как:

1. Обеспечение максимизации размера планируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре. Эта задача реализуется путем оптимизации состава ресурсов предприятия и повышения эффективности их использования.

2. Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем планируемой прибыли, и допустимым уровнем риска. Допустимый уровень риска определяет, какая из агрессивной, умеренной или консервативной политики осуществления тех или иных видов деятельности, будет выбрана предприятием.

3. Обеспечение высокого качества формирования прибыли. В процессе формирования прибыли предприятия должны быть в первую очередь реализованы резервы ее роста за счет операционной деятельности и реального инвестирования. В рамках операционной деятельности основное внимание уделяется росту прибыли за счет расширения объема выпуска продукции и освоения ее новых перспективных видов.

4. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде. Так как прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, ее размер определяет потенциальную возможность создания фондов производственного развития, резервного и других специальных фондов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия, при этом в самофинансировании развития предприятия, прибыли необходимо отводить главную роль[3].

Процесс управления финансовыми результатами базируется на определенном механизме, в структуру которого входят следующие элементы:

- 1) государственное, правовое и нормативное регулирование вопросов формирования и использования прибыли;

- 2) рыночный механизм регулирования, формирования и использования прибыли;
- 3) внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли.

Для эффективного управления прибылью необходим не только расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности, но и определение прогнозной величины прибыли предприятия.

Экономически обоснованное определение размера прибыли имеет большое значение для предприятий, позволяет правильно оценить его финансовые ресурсы, размер платежей в бюджет, возможности расширенного воспроизводства и материального стимулирования работников. Существует множество методов прогнозирования и планирования финансовых результатов предприятия. Правильный подбор метода прогнозирования прибыли позволяет наиболее точно определить плановый размер прибыли хозяйствующего субъекта. Для этого необходимо сравнить основные методы прогнозирования прибыли между собой.

Для оценки качества управления финансами предприятия применяются критерии, объективно, достоверно и количественно характеризующие финансовую деятельность на предприятии [3].

Даже полученные в результате расчетов данные, например, бюджеты и стандартные затраты, стоит регулярно подвергать анализу, чтобы выявить степень актуальности заложенных в них параметров и принципов расчета. В большей степени это сфера бухгалтерского учета.

В условиях рыночной экономики благополучие предприятия напрямую зависит от величины финансовых результатов. Требуется обоснованные и взвешенные подходы при принятии как стратегических, так и тактических решений на основе широкого использования экономических методов. Поэтому необходимо обеспечить органичную интеграцию системы управления финансовыми результатами в состав общей системы управления предприятием.

### Список литературы

1. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. – М.:ЭКСПО, 2014. – 486 с.
2. Ребнев, А.И., Баженов Ю.К. Экономика торгового предприятия / А.И. Гребнев, Ю.К. Баженов. – М.: Экономика, 2015. – 520 с.
3. Фридман А. М. Финансы организации (предприятия): Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 488 с.
4. <http://etkon.ru>

УДК 336

# ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ПСАРЁВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Магистр

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

**Аннотация:** В современных экономических условиях в ходе анализа деятельности предприятия могут применяться большое количество показателей, например, объем продаж, объем выпуска продукции и другие. Но данных показателей может быть мало для формирования какого-либо мнения об эффективности деятельности компании т.к. они, являясь абсолютными, характеризуют её деятельность только во взаимосвязи с другими показателями. Для более полной картины о положении компании на рынке применяются показатели рентабельности. В целом рентабельность - это степень доходности, выгодности, прибыльности предприятия.

**Ключевые слова:** рентабельность, предприятие, показатель, прибыль, производство, экономическая эффективность, имущество организации, ценообразование.

## THE GENERAL CONCEPT OF PROFITABILITY

**Abstract:** In modern economic conditions the analysis of activity of the enterprise can be applied a large number of indicators, such as sales volume, production volume and other. But these indicators can be enough for formation of any opinion on the effectiveness of the company's activities because they, being absolute, is characterized by its activity only in correlation with other indicators. For a more complete picture about the company's position in the market there are indicators of profitability. In General, the profitability is the degree of profitability, profitability, profitability of the enterprise.

**Key words:** profitability, enterprise, figure, profit, production, economic efficiency, property of the organization, pricing.

В учебниках по экономике встречается множество понятий рентабельности. В целом рентабельность – это относительный показатель экономической эффективности. Чаще всего его можно представить как отношение прибыли к имуществу организации или источникам его формирования. Другими словами она показывает, какое количество прибыли (разного вида) может получить предприятие, вложив один рубль в производство.

Анализ рентабельности предприятия – это часть анализа финансово-хозяйственной деятельности. Целью данного анализа является поиск и оценка резервов роста прибыли и повышение эффективности деятельности предприятия. По уровню рентабельности внешние пользователи информации могут определить инвестиционную привлекательность компании.

К задачам анализа рентабельности предприятия можно отнести:

- оценка изменения рентабельности за определенный период;
- определение факторов, которые влияют на изменение рентабельности предприятия;
- поиск резервов повышения эффективности деятельности компании;
- контроль за исполнением плана реализации продукции;
- разработка мероприятий по применению обнаруженных резервов.

Рентабельность прямо зависит от прибыли. Но ее не стоит приравнивать к сумме полученной

прибыли. Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности предприятия. Ее можно измерить при помощи системы относительных показателей, которые характеризуют характеризующих результативность деятельности предприятия в целом, прибыльность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т. д.), выгодность производства каких-либо видов продукции, работ и услуг. Показатели рентабельности более целенно, чем прибыль, характеризуют конечные результаты хозяйственной деятельности организации, так как их уровень показывает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Показатель эффективности применяют и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Они так же помогают при принятии важных решений на производстве.

Роль и значение показателя рентабельности:

- этот показатель - один из основных критериев оценки эффективности деятельности организации;
- в современных экономических условиях целью любой организации является рост её эффективности деятельности;
- рентабельность показывает результат и качество работы предприятия;
- финансовая устойчивость организации так же зависит от коэффициента рентабельности. Так положительный прирост данного показателя позволяет говорить о более устойчивом положении на рынке;
- в условиях жесткой конкуренции положительное значение (рост) данного коэффициента помогает надежно укрепиться предприятию на рынке;
- для собственников компании показатель эффективности так же имеет огромное значение, так как при его росте повышается заинтересованность к предприятию, поднимается стоимость акции;
- кредиторы и заёмщики денежных средств следят за уровнем рентабельности компании для того, чтобы избежать риска неплатежеспособности организации;
- на динамику рентабельности организации обращают внимание Федеральная Налоговая Служба, Министерство финансов, фондовые биржи и другие внешние пользователи информации;
- показатели эффективности отражают для предпринимателей привлекательность бизнеса в конкретной сфере. [1, с. 34-36]



Рис.1. Система показателей рентабельности предприятия

Показатели рентабельности предприятия имеют важное значение для компании в современных рыночных условиях т.к. они помогают принимать решения администрации организации для обеспече-



ния его прибыльности и финансовой устойчивости. Для глубокого и более точного анализа эффективности деятельности предприятия необходимо рассчитать все представленные показатели. Такой анализ будет способствовать привлечению новых партнеров, инвесторов и поставщиков. Которые будут полностью доверять предприятию, и стремиться стать его партнером.

#### Список литературы

1. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров [Текст]/ под ред. З.В. Кирьянова, Е.И. Серова.– М.: Юрайт, 2014.– 428 с. – Серия: Бакалавр.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие/ под ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2014.– 463с.
3. Пласкова Н.С. Экономический анализ [Текст]: учебник / Н.С. Пласкова.– 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭКСМО, 2015. – 704 с.
4. Анализ финансовой отчетности [Текст]: Учебник. – 2-е изд. / под общ. ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 462с.
5. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / под общ. ред. В.И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2014. – 240 с.

УДК 336

# АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА I КВАРТАЛ 2017 Г.

ПСАРЁВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Магистр

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

**Аннотация:** Курская область – это один из динамично развивающихся регионов нашей страны, небольшой по объему, но представляющий перспективное территориальное образование. И сегодня исполнительная, законодательная власти области, хозяйствующие субъекты делают все для того, чтобы в Курской области последовательно решались вопросы развития экономики, социальные вопросы в интересах населения Курской области.

**Ключевые слова:** природно-ресурсный потенциал, промышленный регион, энергетическая инфраструктура, топливно-энергетический комплекс, энергосистема.

## ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE KURSK REGION FOR THE I QUARTER OF 2017.

**Abstract:** Kursk oblast is one of the fastest growing regions of our country, small in size, but representing the perspective of territorial education. Today the Executive and legislative authorities of the region, businesses are doing everything to ensure that in the Kursk region has consistently addressed issues of economic development and social issues in the interests of the population of the Kursk region.

**Key words:** natural resource potential, industrial region, energy infrastructure, fuel and energy complex, energy system.

Экономика Курской области формировалась и развивалась под воздействием исторических, природно-ресурсных и социально-экономических факторов. С начала образования регион выполнял политические, административные функции, являлся центром сельскохозяйственного производства и размещения передовой для своего времени промышленности. Экономика области продолжала активно формироваться в XX веке, чему способствовало наличие многообразного природно-ресурсного потенциала и выгодного экономико-географического положения.

Промышленное производство. Индекс промышленного производства в Курской области за январь-март 2017 года составил 109,8 % к соответствующему периоду 2016 года (по РФ – 100,1 %), в том числе в добыче полезных ископаемых – 102,0% (по РФ – 101,2%), в обрабатывающих отраслях – 109,3 % (по РФ – 99,2%), в обеспечении электрической энергией, газом и паром – 124,0 % (по РФ – 101,3 %), в водоснабжении; водоотведении, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений – 113,6 % (по РФ – 94,9 %).

В структуре отгруженных товаров, выполненных работ и оказанных услуг предприятиями промышленного комплекса Курской области удельный вес обрабатывающих производств составил 48,7 %; добычи полезных ископаемых – 25,7 %; обеспечения электрической энергией, газом и паром – 24,1 %; водоснабжения; водоотведения, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвида-

ции загрязнений – 1,5 %.

Обрабатывающие производства. Объем отгруженных товаров в обрабатывающих производствах в действующих ценах увеличился на 10,1% к уровню 2016 года.

Наибольший прирост индекса промышленного производства отмечен в производстве прочих транспортных средств и оборудования - на 55,4%; в производстве компьютеров, электронных и оптических изделий - на 46,8 %; в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви - на 44,8 %; в производстве лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях - на 43 %; в производстве текстильных изделий - на 40,3 %; в производстве бумаги и бумажных изделий - на 5,2 %; в химическом производстве - на 3,7 %.

Индекс производства пищевых продуктов за январь-март 2017 года составил 111 %. За анализируемый период возросло производство в натуральном выражении говядины, свинины, мяса и субпродуктов пищевых домашней птицы, изделий колбасных, полуфабрикатов мясных, продуктов молочных сгущенных, соков овощных и овощефруктовых для детского питания, муки, сахара, комбикормов и премиксов, напитков безалкогольных.

В то же время, сокращено производство молока, сливок, сметаны, творога, масла сливочного, сыров, продуктов кисломолочных, крупы, хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения, мучных и кондитерских изделий.

На протяжении ряда лет в области проводится Среднерусский экономический форум, который привлекает большое количество участников, в том числе инвесторов, предпринимателей, что позволяет курскому бизнесу находить новых партнёров и расширять объёмы производства. 16 июня 2017 года на территории Курской области будет проводиться VI Среднерусский экономический форум.

На крупнейшем предприятии Курской атомной станции с 2013 года ведутся работы по строительству объектов производственного, инфраструктурного и бытового назначения для развертывания строительства станции замещения Курской АЭС-2. Инвестор – Концерн «Росэнергоатом».

Продолжается реализация инвестиционных проектов крупных промышленных предприятий: ОАО «Фармстандарт-Лексредства», ООО «Курскхимволокно», ОАО «Электроагрегат», ЗАО «Курскрезинотехника» и других.

В агропромышленном комплексе реализуются крупные инвестиционные проекты по строительству животноводческих комплексов и перерабатывающих предприятий в районах области (ООО «Агропромкомплектация-Курск», ООО «Агропромышленный холдинг «Мираторг» и ряда других).

Объем инвестиций в основной капитал по итогам 1 квартала 2017 года составил 12,7 млрд. рублей; индекс физического объема – 89,8 % к уровню 1 квартала 2016 года.

Строительство. Работы по виду деятельности «Строительство» в 1 квартале 2017 года выполнены в объеме 5946,7 млн. рублей (82,3 % к январю-марту 2016 года).

В области сданы в эксплуатацию жилые дома общей площадью 94,8 тыс. кв. метров или 78,3 % к уровню 1 квартала 2016 года, в том числе индивидуальными застройщиками – 37,2 тыс. кв. метров (74,7 % к уровню 1 квартала 2016 года).

Продолжается строительство жилого поселка «Северный» в г. Курске (застройщик - ОАО «Курский завод КПД»). В 1 квартале 2017 года введены в эксплуатацию два жилых дома общей площадью 26,7 тыс. кв. метров.

На территории Н. Медведицкого сельсовета Курского района ведется строительство жилого поселка «Московский» (застройщик - ООО «Шеф Инвест»). В I квартале 2017 года введены в эксплуатацию два жилых дома общей площадью 283,0 кв. метров.

На территории с. Бондаревка Суджанского района (застройщик – ООО «Технология») ведется строительство 18 коттеджей арендного жилья общей площадью 1,9 тыс. кв. метров, ввод которых запланирован во втором полугодии 2017 года.

В области продолжается строительство объектов социальной сферы.

Ведется строительство новой школы в п. Медвенка Медвенского района на 650 мест, реконструкция средней школы в поселке Кшенский Советского района на 280 мест.

В г. Курске ведется строительство 2-х школ на 1000 мест каждая с вводом в 2018 году.

Потребительский рынок. В январе-марте 2017 года открыто и реконструировано 50 предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания; создано свыше 240 новых рабочих мест.

В городах и районах области с начала 2017 года проведено 100 ярмарок-продаж, в том числе в рамках заключенных Соглашений о сотрудничестве с другими регионами и государствами, а также договоров с местными товаропроизводителями.

В январе - марте 2017 года оборот розничной торговли сократился на 0,6 % (в январе - марте 2016 года - сократился на 1,6 %).

Оборот общественного питания в январе-марте 2017 года составил 1,4 млрд. рублей с ростом на 7,4 % к январю-марту 2016 года.

Оказано платных услуг населению области на сумму 13,1 млрд. рублей с ростом на 0,1 % к январю-марту 2016 года.

Стоимость минимального набора продуктов питания в Курской области в апреле 2017 года составила 3183,6 рубля в расчете на одного человека в месяц, что соответствует 3 позиции среди регионов ЦФО (по Российской Федерации – 3872,49 рублей, по ЦФО – 3982,68 рублей).

Уровень жизни населения. Денежные доходы в среднем на душу населения в январе-марте 2017 года составили 24,2 тыс. рублей и возросли на 11,4 % к соответствующему периоду 2016 года.

За январь-март 2017 года уровень среднемесячной заработной платы по полному кругу организаций составил 24,89 тыс. рублей с ростом на 7,0 % к январю-марту 2016 года. По основным видам экономической деятельности уровень среднемесячной заработной платы за январь-март 2017 года составил: сельское хозяйство – 23,3 тыс. рублей с ростом на 12,2 %; обрабатывающие производства – 24,1 тыс. рублей с ростом на 8,2 %; строительство – 25,4 тыс. рублей с ростом на 15,7 %; транспортная и складская деятельность – 26,3 тыс. рублей с ростом на 8,1 %; торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов – 20,4 тыс. рублей с ростом на 8,1 %.

Просроченная задолженность по заработной плате по кругу наблюдаемых Курскстатом видов экономической деятельности на 1 апреля 2017 года отсутствует.

## Список литературы

1. Сайт администрации города Курска [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kurskadmin.ru>
2. Юридический портал [http://jur-portal.ru/work.pl?act=law\\_read&id=72742&subact=895632](http://jur-portal.ru/work.pl?act=law_read&id=72742&subact=895632)
3. Проект информационного развития <http://old.kurskcity.ru>
4. Городской портал <http://gorod-kursk.ru/oblast>
5. Программа социально-экономического развития Курской области.
6. Сводный статистический ежегодник Курской области. Курск, 2016.

УДК 336

# АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

ПСАРЁВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Магистр

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

**Аннотация:** В процессе деятельности организации постоянно происходит формирование доходов и расходов, несмотря на вид деятельности предприятия. В связи с этим данные аспекты являются наиболее значимыми для собственников и сотрудников организации, в том числе и для государства. Благодаря их успешному формированию и правильному планированию все участники производственной деятельности, в конечном счете, достигают поставленных ими финансовых целей – основной из которых является рост благосостояния и качества жизни, т.е. получения прибыли. Проведение правильного учета и анализа доходов и расходов является важным для отражения деятельности организации.

**Ключевые слова:** финансовый результат, анализ, оценка, деятельность организации, расходы, доходы, положения, отчет о финансовых результатах.

## ANALYSIS AND ASSESSMENT OF COST STRUCTURES AND REVENUES OF THE ORGANIZATION

**Abstract:** In the process of the organization constantly is the formation of income and expenses, despite the activity of the enterprise. In this regard, these aspects are most significant for owners and employees of the organization, including the state. Thanks to their successful formation and proper planning of all production activities to ultimately, achieve their financial goals – the main of which is the welfare and quality of life, i.e. profit. Conducting proper recording and analysis of revenues and expenditures is important to reflect the activities of the organization.

**Key words:** financial performance, analysis, evaluation, organization, expenses, income position, statement of financial performance.

Согласно приказу Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» доходами организации признается «увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала этой организации, за исключением увеличения вкладов по решению участников (собственников имущества)».

Рассматривая общие доходы организации, зависящие от условий получения, характера и направлений деятельности предприятия, то они подразделяются на следующие виды:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

В отчете о финансовых результатах, доходы организации отражаются в виде выручки и прочих доходов за данный отчетный период.

Согласно п. 5 ПБУ 9/99 определение понятие «выручка от продажи» соответствует определению «доходы от обычной деятельности».

В пункте 12 ПБУ 9/99 отражены все условия, необходимые для признания выручки в бухгалтерском учете. К ним относятся:

1. Получение выручки подтверждается договором или иным соответствующим образом;
2. Определена точная сумма выручки;
3. Достоверность получения экономических выгод в результате совершения конкретной хозяйственной операции (например, организация получила в виде оплаты актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива);
4. Право собственности на продукцию перешло от организации к покупателю или выполненная работа или оказанная услуга принята заказчиком;
5. Возможность определения расходов, которые были совершены или будут произведены в будущем периоде в связи с конкретной операцией.

Таким образом, признание выручки в бухгалтерском учете невозможно, если не выполнено любое из вышеперечисленных условий.

В соответствии с ПБУ 10/99 расходами организации признается «уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)».

Для признания расходов организации необходимо соблюдение следующих условий:

- Расход может производиться только на основании определенного договора, в соответствии с требованиями законодательных и нормативных актов;
- Определена сумма расхода;
- уменьшение экономических выгод организации происходит в результате совершения конкретной операции (например, передача актива либо отсутствие неопределенности в отношении передачи актива).

Как отмечает Бабаев Ю.А. «Расходами по обычным видам деятельности являются расходы по изготовлению и продаже продукции, выполнению работ, оказанию услуг, приобретению сырья, материалов, иных материально-производственных запасов, по продаже товаров и иного имущества».

В бухгалтерском учете учет расходов по статьям затрат происходит для целей управления. Перечень данных статей устанавливается организацией самостоятельно.

При анализе любых форм отчетности на практике используются данные методы: вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ показателей, сравнительный анализ, факторный анализ, расчет финансовых коэффициентов.

Основной целью горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности является наглядное представление изменений, которые произошли в основных статьях отчета о финансовых результатах и оказание помощи организации в принятии рациональных решений в отношении продолжения своей деятельности.

Горизонтальный анализ – это анализ, при котором используются относительные и абсолютные отклонения финансовых данных двух и более периодов.

Чтобы сделать вывод о структуре имущества организации, т.е. исследовать соотношения разделов и статей отчета о финансовых результатах предприятия, используют вертикальный анализ, также он нужен для проведения анализа динамики. Суть данного анализа определяется в том, что выручка составляет 100%, а каждая статья финансового отчета представляет собой процентную долю от базового значения.

Удельный вес различных видов расходов и доходов может быть крайне высоким. Можно отметить то, что, как правило, доходы и расходы от основного вида деятельности предприятия являются преобладающими. В случае невыполнения данного условия необходимо провести более полный и детальный анализ.

Проведение полного и детального анализа осуществляется с помощью применения коэффициентного метода. Данный метод позволяет проследить эффективность использования или расходования средств организации.

Для более углубленного анализа коэффициентный метод применяется, в том случае, если совершается резкое изменение удельного веса доходов и расходов или оно является регулярным.



Также на практике используется факторный анализ, который позволяет выявить количественное влияние разных факторов на эффективный показатель деятельности предприятия. Также данный метод способствует нахождению реальных способов улучшения хозяйственной ситуации предприятия.

Факторный анализ важно применять потому, что все факторы финансово-хозяйственной деятельности предприятия оказывают прямое или косвенное влияние на получение прибыли. Факторы, прямо влияющие на появление прибыли можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа, а факторы, которые влияют косвенно можно выявить с помощью других показателей.

Первоначально, для того, чтобы воспользоваться факторным анализом, необходимо построить факторные модели, т.е. отобразить результаты в виде математических выражений.

При проведении факторного анализа необходимо соблюдать данные требования:

5. Наличие функциональной связи между фактором и результатом;
6. Факторы должны быть количественно-измеряемы;
7. Наличие информации о значениях факторов на две отчетные даты (за 2 периода, если нарастающим итогом) либо по плану и фактически;
8. При построении модели вначале включают факторы количественные, далее структурные (доля, удельный вес) и затем факторы качественные (факторы интенсивного влияния).

### Список литературы

1. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров [Текст]/ под ред. З.В. Кирьянова, Е.И. Серова.– М.: Юрайт, 2014.– 428 с. – Серия: Бакалавр.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие/ под ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2014.– 463с.
3. Пласкова Н.С. Экономический анализ [Текст]: учебник / Н.С. Пласкова.– 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭКСМО, 2015. – 704 с.
4. Анализ финансовой отчетности [Текст]: Учебник. – 2-е изд. / под общ. ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 462с.
5. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / под общ. ред. В.И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2014. – 240 с.

УДК 331.1

# РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНОГО ТИПА МЫШЛЕНИЯ У СОТРУДНИКОВ

КУЛЬПИНА ОЛЕСЯ СЕМЁНОВНА,  
ТЕРЁШИН ДАНИЛА СЕРГЕЕВИЧ,

Студенты  
Липецкий филиал РАНХиГС

**Аннотация:** статья посвящена методике Белютина, суть которой заключается в развитии креативного мышления, посредством различных способов визуализации проблем. Концепция стимулирует работу ранее незадействованных участков мозга, развивая память и активизируя творческие способности, что приводит к нахождению нестандартных решений.

**Ключевые слова:** теория всеобщей контактности, креативное мышление, «цифровая амнезия», методика Белютина, поэтапное развитие креативного типа мышления.

## DEVELOPMENT OF EMPLOYEES' CREATIVE THINKING

Kulpina Olesya Semenovna,  
Teryoshin Danila Sergeevich

**Abstract:** the article is devoted to Belyutin's method, the essence of which is to develop creative thinking, through various ways of visualizing problems. The conception stimulates the work of previously unoccupied brain areas, developing memory and activating creative abilities, which leads to finding non-standard solutions.

**Key words:** the theory of universal contact, creative thinking, "digital amnesia", Belyutin's technique, the phased development of creative thinking.

Сегодняшняя обстановка ведения управления обуславливается необходимостью зарождения новых идей, инсайтов, исследований, одобрений и директивных вердиктов. В этом направлении и должен думать менеджер креативного типа.

По мнению теоретика искусства, представление различных идей по конкретному алгоритму даёт возможность представить их составляющие, установить совершенно неожиданные связи между ними. Смысл методики всеобщей контактности Элия Белютина, заключается в том, что искусство есть нечто иное, как самая яркая форма проявления творческих способностей людей. Благодаря этой концепции можно не только легко научить сотрудника чему-то новому, но и изменить его мысли, понимание. Немаловажно ещё и то, что работник, при появлении задач и проблем, не должен искать готовый способ решения этой проблемы, но и мог самостоятельно придумывать свой, уникальный. Помимо этого, за счет визуализации работники смогут запомнить большой массив специализированных данных или же разобраться в сложной системе.

Главной задачей методики является отбрасывание стандартного мышления у человека.

Когда о сотруднике можно сказать, что у него креативный тип мышления? До недавнего времени первостепенную роль играл менеджер, который безукоризненно исполнял приказы вышестоящего руководства. Однако за последнее время установки руководителей несколько изменились, и сейчас появляются менеджеры, которые в большей степени самостоятельны в принятии решений.

В наши дни востребованы именно менеджеры-исследователи, менеджеры со стратегическим мышлением. В чем состоит их отличительная черта? Каждый менеджер проявляет черты индивидуальности в своей работе.

Нередко в компаниях сталкиваются с проблемой поиска сотрудников, подкованных и индивидуально развитых. Но как оказалось, креативное мышление можно совершенствовать, и в этом поможет методика Белютина. Элий Белютин – российский педагог, теоретик искусства, художник и философ. Более 20-ти его учеников стали первопроходцами в новейшем направлении в искусстве. Давайте ознакомимся с ним поближе.

«Цифровая амнезия»

В век компьютеров человек всё больше доверяет гаджетам: пароли, явки, планы на рабочий день. Люди стали зависимы от телефонов и другой техники. Они не развивают свою память, не тренируют её. Телефоны отныне выполняют не только функцию связи, но делают за человека около 20% его дел. Люди стали чаще полагаться на электронику, не возлагая на себя больших обязательств. Информация, которая даётся человеку, с легкостью сохраняется на электронном носителе, но не в памяти человека.

Как нам может помочь методика Белютина? Оказывается она стимулирует работу ранее незадействованных участков мозга, развивает память и способность находить верное решение. Поэтому на мастер-классах по этой методике сотрудники обычно рисуют, т.е. представляют свою проблему.

Сейчас пришло то время когда в компаниях нет креативных и свободно мыслящих сотрудников. И методика доказала свою продуктивность на практике. Сегодня существуют разнообразные приемы, основанные на идеях Белютина; они помогают творчески настроить работу мозга и воздействовать на ранее незадействованные участки. В итоге сотрудник начинает креативно мыслить. И при трудных ситуациях для компании, проблемах, сотрудники могут генерировать свои собственные идеи, находить свой выход из проблемы, а не искать решение на просторах интернета [7, 494]. Уже много компаний в которых успешно реализуется эта методика.

Развитие такого мышления происходит поэтапно:

Этап 1.

Выбор главного символа

Выбрать главный символ и вокруг него расставить дальнейшие изображения.

Этап 2.

Изображение проблемы и ее решения

Сотрудник должен описать и изобразить то, что знает о проблеме, на пяти разных уровнях.

Физиологический. Если тема занятия – усовершенствование памяти, то можно нарисовать реку, которую надо переплыть (сотрудник подробно всё изображает, вспоминая малейшие детали).

Экспрессивный. Педагог создаёт проблемную ситуацию, которую нужно решить менеджеру. Он должен найти решение.

Интеллектуальный. Далее педагог предлагает новую тему. Менеджеры на том же листе рисуют отвлеченные сюжеты на заданную тему. Причем два изображения должны образовать единую картину. Очень важно нарисовать все детали.

Визуальный. Теперь начинается работа с цветом. В первую очередь нужно подобрать цвет для материала. Менеджер самостоятельно выбирает, тем самым подчеркивается, что решение проблемы носит индивидуальный характер.

Рациональный. Наконец, менеджер должен нарисовать свою цель. Это может быть просто новый цвет на картине. Обычно чем детальнее образ цели, тем лучше менеджер понимает, что его ждет после того, как она будет достигнута. Цвета символизируют интеллектуальные возможности человека.

Этап 3.

Изображение эмоций

В заключение менеджеры должны окончательно раскрасить свою картину. По выбору красок можно многое узнать о тех эмоциях, которые вызывает у сотрудника его работа. Связав всё в одно целое. Тем самым они интуитивно проявляют свой талант стратега, который наделен развитым логиче-

ским аппаратом.

Результат

Во время рисования менеджеры, не подразумевают того, что рисуют разные пятна. У них идет бессознательная внутренняя работа по анализу проблемы и поиску оптимальных решений. Благодаря внедрению элементов наглядности в процесс обучения и адаптации сотрудников достигаются важные результаты.

Сокращается время на адаптацию новых сотрудников на 70% (с 15 рабочих дней до трех). Новичков сразу приглашают на мастер-класс, чтобы помочь им побороть коммуникативный страх и почувствовать себя в компании более комфортно. В течение месяца они с помощью рисования развивают способности к быстрому принятию решений, готовность к личной и коллективной ответственности, умение проявлять инициативу. Повышается уровень выполнения программистами работ по производительности. Увеличивается ежеквартальный показатель продаж на 30% за счет нестандартных решений менеджеров. Вдвое снижается количество первичных ошибок, улучшается внимания у программистов.

Подводя итог, можно сказать, что метод Белютина можно использовать для привлечения клиентов и партнеров. Регулярно проводить совместные бесплатные акции в рамках компании. И этим можно добиться того, что появятся стратегические инвесторы. Менеджеры станут использовать в работе креативное мышление, творческие способности и нестандартное решение, улучшая тем самым производительность труда.

## Список литературы

1. <https://www.gd.ru/articles/8922-razvitie-kreativnogo-myshleniya>
2. <https://habrahabr.ru/company/cognitive/blog/196024/>
3. <http://donskih.ru/2017/02/metodika-belyutina/>
4. <http://www.mk.ru/science/2013/05/14/853812-uchenyie-nashli-sposob-vyiraschivat-geniev-na-rabote.html>
5. <https://snob.ru/selected/entry/72922>
6. <http://ispb.info/news/calendar/1081/>
7. Шурупова А.С., Шурупова О.С. Использование инновационных технологий как фактор модернизации образования в России // Современные тенденции развития России: путь к эффективности: материалы XI Международной заочной научно-практической конференции. 2017. С. 493-497.

УДК 331

# ФУНКЦИИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТОМИЛОВА НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет

**Аннотация:** в статье рассмотрены функции стимулирования трудовой деятельности персонала, влияние мотивации и стимулирования на производительность труда. Рассмотрены принципы стимулирования и их влияние на систему мотивации.

**Ключевые слова:** вознаграждение за труд, мотивация, стимулирование труда, персонал.

## FUNCTIONS OF STIMULATION OF LABOR ACTIVITIES

Tomilova Natalya Yurevna

**Annotation:** in the article functions of stimulation of labor activity of the personnel, influence of motivation and stimulation on labor productivity are considered. The principles of stimulation and their influence on the system of motivation are considered.

**Keywords:** remuneration for work, motivation, labor incentives, staff.

Стимулирование труда персонала играет важную роль в развитии и в процветании любой организации.

Вопросы стимулирование работников всех категорий являются актуальными в управлении персоналом. Исследования по данной теме проводились многими учеными. Теоретические проблемы стимулирования трудовой деятельности достаточно глубоко изучены, написано немало учебников и учебно-методических пособий, накоплен большой методический и практический опыт в области стимулирования в организациях различных сфер деятельности. Но, несмотря на это, вопрос стимулирования был актуален в прошлом и вызывает повышенный интерес со стороны потенциальных работодателей и в наши дни, еще остаются спорные вопросы, которые нуждаются в уточнении.

Развитие теоретических вопросов стимулирования [1] повлияло на решение проблемы связанной с организацией эффективной системы стимулирования в отечественных организациях. Но, не во всех современных организациях, которые работают в условиях рынка, до конца сформирована эффективная система стимулирования трудовой деятельности.

Стимулированием трудовой деятельности [6]- называется побуждение со стороны, которое влияет на поведение человека в сфере труда.

Существуют три функции стимулирования трудовой деятельности персонала (табл. 1). [5; 8]

Стимул - это воздействие на работника из внешних источников, с целью побудить его к более эффективной деятельности. Стимул можно рассмотреть с двух сторон. С позиций администрации организации стимул – это инструментом достижения цели (повышения производительности труда работников или качества работы). С позиций работника организации стимулом выступает возможность получения им каких-либо дополнительных благ или боязнь их утраты. Выделяют позитивное стимулирование и негативное стимулирование. Позитивное стимулирование - это возможность для работника обладания чем-либо, а также достижения каких либо положительных результатов. Негативное стиму-

лирование – это возможность работником утраты чего-либо, или какого-либо предмета, который в состоянии удовлетворить потребность.

Если стимулы проходят через сознание людей, они становятся внутренними мотивами поведения сотрудника. Мотив - это осознанный стимул. Стимул и мотив - это две системы воздействия на работника, которые побуждают работника к определенным действиям. Стимулирование направлено на активизацию функций работника организации, а мотивация - на активизацию профессионально-личностного развития работника. В практической деятельности нужно сочетать механизмы мотивации и стимулирования, но и различать их.

Таблица 1

### Функции стимулирования трудовой деятельности

Название функции	Содержание функции
<i>Экономическая функция</i>	Стимулирование трудовой деятельности содействует повышению эффективности производства, которое выражается в повышении производительности труда и качества продукции.
<i>Нравственная функция</i>	Стимулы к трудовой деятельности формируют активную жизненную позицию, высоконравственный общественный климат в обществе.
<i>Социальная функция</i>	Стимулирование трудовой деятельности обеспечивает формирование социальной структуры общества через различный уровень доходов, который зависит от воздействия стимулов на различных людей.

Существует современная классификация стимулов, которая обуславливает множество классификационных признаков, в зависимости от различных факторов.

Материальным стимулированием является комплекс материальных благ, которые получает или присваивает персонал за вклад в деятельность организации как индивидуальный, так и групповой, в результате профессионального труда, творческой деятельности и правил поведения [4].

В определение материального стимулирования включают все виды, как денежных выплат, так и формы материального неденежного стимулирования, которые применяют в организации [7].

В практике управления персоналом существует точка зрения, что высокая заработная плата, включающая в себя различные материальные стимулы, значительно повышает индивидуальную производительность труда.

К организации стимулирования в любой организации существуют определенные требования при исполнении [3] трудовой деятельности, это комплексность, дифференцированность, гибкость и оперативность.

Стимулирование любой организации должно опираться на следующие принципы:

- принцип доступности, т.е. стимул должен быть доступен, понятен и демократичен для всех



сотрудников организации;

- принцип осязаемости, т.е. порог действенности стимула, необходимо учитывать при определении нижнего порога стимула;

- принцип постепенности, т.е. материальные стимулы необходимо постоянно корректировать в сторону повышения, но резкое повышение может отрицательно сказаться на трудовой мотивации работника;

- принцип минимизация разрыва между результатом труда и его оплатой, т.е. систематическое премирование за достигнутые результаты;

- принцип сочетания моральных и материальных стимулов, т.е. нужно разумно сочетать стимулы с учетом их целенаправленного действия на каждого сотрудника организации;

- принцип сочетания позитивных и негативных стимулов, т.е. переход от негативных стимулов (страх потерять работу) к позитивным стимулам (вознаграждению).

В любой организации существует ряд противоречий между целями организации [2], целями руководителей и целями работников. Именно система стимулирования организации призвана разрешить эти противоречия. Постоянная диагностика системы мотивации персонала необходима, так как она позволит любому руководителю скорректировать и выбрать те формы, методы и приёмы, которые будут наиболее эффективны в данной организации и с данными работниками для того, чтобы повысить эффективность труда персонала.

#### Список литературы

1. Битаева Е.А., Шарапова В.М., Шарапова Н.В. Степень осведомленности сотрудников о критериях личного вклада // Экономика и предпринимательство. 2017. № 7 (84). С. 726-730.
2. Борисов И.А., Шарапова В.М., Шарапова Н.В. Система стимулирования труда как фактор повышения конкурентоспособности // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 7-3 (54). С. 20-24.
3. Мороз А.С., Шарапова В.М., Шарапова Н.В. Применение инструментария бенчмаркинга для совершенствования системы оплаты труда работников и повышения эффективности деятельности организаций // Сибирская финансовая школа. 2017. № 5 (124). С. 23-26.
4. Соколова А.В. Шарапова В.М. Мотивирование и стимулирование персонала как метод воздействия на мотивацию человека // Актуальные вопросы современной экономики. 2017. № 4. [Электронный ресурс] <http://www.avs3.pf/>
5. Филатова А.В. Сущность и основные теории мотивации эффективности труда персонала // Основы экономики, управления и права. 2012. № 1 (1). С. 126-138.
6. Шарапова В.М., Шарапова Н.В., Чуданова Л.Г. Система нематериального стимулирования сотрудников организации малого бизнеса // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 38.
7. Шарапова Н.В., Булдакова Н.В. Мотивация персонала в сфере услуг // Экономические исследования и разработки. 2017. № 3. С. 154-159.
8. Шекшня, С. В. Управление персоналом современной организации [Текст]: / С.В. Шекшня; 4-е изд., перераб и доп. – Москва: «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2012. – 368с.

УДК 331

# ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ НАБОРА И ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

АХМИЕВА ГЮЛЬЖАНА РУСЛАНОВНА

к.э.н. доцент

МАГАМАНОВА ЗАНА ВАХАЕВНА,

магистрант

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова»

**Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы набора и отбора персонала, что является приоритетной задачей, стоящей перед руководством компаний. Именно с системы набора и отбора начинается процесс управления персоналом. Умение правильно подобрать сотрудников является основой для развития их способностей, что принесет пользу, как самому работнику, так и всей организации. Система набора и отбора должна соответствовать модели организации.

**Ключевые слова:** управление персоналом, система набора и отбора персонала, кадровая политика предприятия.

## CHARACTERISTICS OF MODERN APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF RECRUITMENT AND SELECTION OF STAFF

Achmeeva Guljana Ruslanovna,  
Magamadova Zana Vakhaevna

**Abstract:** the article considers the issues of recruitment and selection of staff is a priority task facing the management of companies. With the system of recruitment and selection the process of personnel management. The ability to select employees is the basis for the development of their abilities, which will benefit both to the employee and the entire organization. The system of recruitment and selection must correspond to the organizational model.

**Key words:** personnel management, recruitment and selection of personnel, personnel policy of the enterprise.

Современный рынок и формы его функционирования кардинально поменяли отношение к человеческим ресурсам и к их роли в конкурентоспособности любой организации. На сегодняшнем этапе в наборе и отборе персонала заключается приоритетная задача, стоящая перед руководством компаний. В настоящее время имеется много разработок надежных и эффективных систем отбора кадров. Тем не менее, как показывает практика, еще далеко не всеми организациями пересмотрено свое отношение к процедуре отбора кандидатов из числа всех претендентов. По нашему мнению, именно с процедуры отбора и начинается процесс управления человеческими ресурсами в каждой компании.

Для каждой компании эффективны собственно те методы подбора персонала, которые можно

применить в ее условиях. Т.е. в зависимости от условий, стадии и направления развития предприятия методы, которые будут новаторскими для одной компании возможно будут устаревшими для другой. Решение принимают специалисты HR-службы, но, чтобы оно было верное и обоснованное, очень важно владение всеми приемами и инструментами, позволяющими сделать подбор успешных и высоко-профессиональных сотрудников.

Рассмотрим методы поиска персонала, которые, по нашему мнению, являются наиболее популярными в кадровой работе [1, с.73].

Как известно, практика располагает не таким уж и большим числом методов подбора персонала. Их всего четыре, и они давно и довольно прочно закрепились в ежедневной работе HR-менеджеров практически всех компаний. Коротко рассмотрим каждый из этих методов.

1. Рекрутинг является поиском и подбором персонала звена средней и низшей категории. Как правило, его проводят среди кандидатов, которые уже находятся в свободном поиске места работы.

Этапы данного процесса поиска кандидатов можно изобразить так:

-Абсолютное отображение открывшейся вакансии, где указываются :требования, специфика работы, круг обязанностей, финансовое вознаграждение.

-Подписание договора с агентством, после чего происходит формирование команды, обычно состоящей из рекрутера, ассистента и ресерчера. При этом последний занимается как раз подготовкой списка потенциальных соискателей на заявленную должность.

Если проект не слишком сложный, то справиться с задачей может и сам рекрутер.

-Разработка стратегии поиска. На данном этапе устанавливаются методы подбора кадров. В следствие проведенной работы появляется список людей, которых можно пригласить на собеседование.

-Представление отобранных кандидатов работодателю. Заключительный этап предполагает прохождение потенциального претендента на должность ряда интервью с представителями уже самой компании. Как правило, данный процесс предполагает встречи на разных уровнях, начиная от кадрового менеджера и оканчивая главным руководителем.

Итак, определившись с понятием «рекрутинг», перейдем к вопросу методики отбора персонала. Важно заметить, что в настоящее время имеется очень много инструментов, которые может использовать посредник [4, с.98]:

-поиск среди знакомых. Критерием отбора в этом случае могут служить рекомендации этих доверенных людей;

- «перетягивание» сотрудников из других компаний;

-поиск через печатные издания и в интернете;

-привлекать перспективных выпускников;

-поиск при помощи социальных сетей.

2. Exclusivesearch (прямой, эксклюзивный поиск) является прямым целенаправленным поиском и подбором персонала высшего управленческого звена и специалистов редкой направленности. Обычно, к данному методу обращаются, при необходимости найти людей, которые оказывают основное влияние на бизнес компании, способствующих реализации стратегии, - как правило, к ним относятся управленческие кадры. Поиск ведется как в среде свободных специалистов, так и еще работающих.

3. Headhunting является разновидностью прямого поиска, при котором ведется своего рода «охота», поиск конкретного специалиста и его «перетягивание» в компанию. Это представляет сложную работу, необходимую, как правило, для поиска руководителей высшего звена, включая редких и ключевых сотрудников – как по уровню профессионализма, так и по специальности.

Процесс поиска усложняется за счет предварительного сбора информации о специалисте и тщательной подготовки «вербовки». Headhunting применяют и в том случае, если заказчик не владеет информацией о конкретном специалисте и «охотнику» необходимо его самому найти через тщательный анализ конкурирующих компаний и сбор сведений об основных сотрудниках данных организаций. Данная процедура является длительной (средний срок – до полугода), дорогостоящей и ответственной.

4. Preliminaring (прелиминаринг) является привлечением на работу через производственную

практику и стажировку перспективных молодых специалистов (студенты и выпускники вузов), которые будут залогом успеха компании в будущем.

Какой из указанных выше методов можно считать наиболее современным? Вряд ли на этот вопрос есть однозначный ответ – все они важны по-своему и в свое время. При выборе метода поиска следует отталкиваться из позиции и должности, из положения дел в компании, из срочности вакансии и ситуации на рынке труда. Считается, что в настоящее время необходимо уделить большего внимания прелиминарингу как более перспективному методу создания трудового коллектива. Разумеется, что с позиции общей организации управления персоналом в компании он представляется довольно трудоемким, т. к. мы приобретаем не готового специалиста со сформировавшимся опытом и навыками, а новичка, которого необходимо учить и контролировать. Но, в случае качественно выстроенной в организации системы адаптации и обучения, прелиминаринг представится хорошим способом для поиска лояльных молодых сотрудников, которые «освежат» устоявшийся коллектив.

Следует подробнее рассмотреть методы оценки кандидатов на вакансии при подборе персонала. Их гораздо большее количество, чем методов поиска, и они способствуют возможности формирования системы отбора персонала, подходящей любой конкретной организации и решающей ее задачи более эффективно.

**Интервью.** Интервью представляет беседу, проводимую по заблаговременно намеченному плану. Как раз заранее подготовленный план и отличает отборочное интервью от любого другого разговора.

При подборе персонала используются разнообразные виды интервью.

**Краткое телефонное интервью.** В кратком телефонном интервью возможно уточнение и дополнение сведений, представленных в резюме, а также выяснение готовности соискателя работать именно в вашей компании. Данный метод хорош практически для любых вакансий, он не отнимает много сил и времени, поэтому пренебрегать им не стоит.

**Собеседование** является центральным, ключевым этапом системы отбора, самым распространенным методом, который применяется всегда, при наборе любых сотрудников.

**Групповое собеседование.** Данный метод еще называют экспертным групповым интервью, т.е. ситуация, когда с соискателем общаются несколько интервьюеров.

Одним из видов группового собеседования можно назвать и популярный сейчас метод ассесмент-центра.

Этот метод заключается в наблюдении специально обученных ассессоров (оценщиков) за поведением сотрудников в реальных рабочих ситуациях или при выполнении ими различных заданий. В содержании заданий отражаются главные аспекты и проблемы деятельности в рамках той или другой должности. Каждый ассесмент-центр содержит ряд процедур и разрабатывается при учете требований, которые предъявляются к сотрудникам. Важной составляющей этого метода является измерение.

При проведении любого вида интервью не стоит забывать о таких эффективных средствах, как проективные методики, самопрезентация кандидатов и кейсы, которые представляют незаменимые источники данных для оценивания потенциального сотрудника компании.

**Тестирование** представляет довольно распространенный метод отбора кандидатов и содержит в себе несколько видов оценки. Используя их, следует придерживаться установленных правил.

В настоящее время многими кадровыми службами обязательно предлагается прохождение психологического тестирования кандидатам на самые различные должности.

Профессиональные опросники способствуют выявлению некомпетентных кандидатов уже на начальном этапе собеседования и таким образом сильно экономят время HR-менеджера. Они эффективны при подборе сотрудников самых разных профессий. Объективность данной процедуры может достигать 80%.

Метод проверки навыков и умений следует отнести к профессиональному тестированию. Его суть состоит в том, что эксперт или рекрутер проверяет навыки и умения, которые необходимы кандидату для качественной работы, к примеру скорость печати и/или владение стенографией для секретаря, степень владения иностранным языком для переводчика и другое. Основным условием является

обязательное обладание указанным навыком, который можно легко измерить. Безусловно, данный метод можно применить далеко не во всяком случае, но, если он годится для данной вакансии, игнорировать им не стоит. Он эффективен практически на 100% и поэтому должен обладать достойным местом в арсенале любого менеджера по подбору персонала.

Со временем все стандартные и традиционные подходы постепенно утрачивают свою ценность и авторитетность. Их сменяют свежие идеи, новые и нестандартные методики. Данная тенденция не смогла обойти стороной и рынок труда, благодаря чему масса руководителей современных фирм начали применять не совсем ординарные методы поиска и подбора персонала. [4, с.155]

К нестандартным методам поиска сотрудников относят: поиск на конференциях тематической направленности и на профессиональных выставочных мероприятиях; рекламная рассылка по электронным почтам в интернете (спам); подписка на какой-либо тематический веб-ресурс, специализирующийся на предоставлении сервиса по размещению объявлений работодателей и соискателей; вовлечение личного штата сотрудников с предоставлением премий для поиска специалистов; привлечение персонала разнообразных специальностей из провинциальных регионов с низким уровнем жизни. Наряду с такими необычными подходами поиска работников, достаточно востребованы и нестандартные методы оценки персонала: диагностирование при помощи компьютера; оценка по голосу соискателя; скрупулезное проведение анализа резюме кандидата на должность; оценивание соискателя по его фотографии; оценка кандидата при изучении: поведения в условиях неформальной обстановки; результатов медицинского осмотра; рекомендаций с предыдущего места работы; итогов проведения психологических тестов.

Нестандартные методы подбора персонала предполагают проведение не совсем обычного собеседования с соискателем (интервью). Подобные собеседования разделяют на несколько видов: case-интервью, где оценивается коммуникативность и находчивость соискателя; проективное интервью, оценивается индивидуальное восприятие какой-нибудь обусловленной задачи, поставленной перед кандидатом на должность); структурированное интервью (получение ответов от соискателя на строго последовательные вопросы, данная методика основана на построении определенных ситуаций и предложения интервьюируемому описать модель своего поведения или решения данной ситуации); провокационное интервью (основано на предварительном отказе соискателю в работе и проведении оценки его дальнейшего поведения); brainteaser-интервью (кандидату на должность предлагают решение логической задачи или ответить на замысловатый вопрос); стрессовое интервью (проводят в необычном месте или в процессе собеседования соискателю задают неожиданные вопросы).

Исключительная важность процедуры отбора персонала для организации заключается в следующем[2, с.57]:

В процессе отбора происходит отсеивание худших и неподходящих кандидатур на представленные в организации вакансии. Это, в свою очередь, способствует избегания вероятных проблем, которые могли бы появиться в будущем из-за неверного выбора в пользу определенного кандидата (например, несоответствие личностных и/или профессиональных характеристик должности, неподходящий рабочий коллектив, неспособность противостоять стрессам на рабочем месте и т.д.)

Грамотная организация процедуры отбора персонала способствует экономии массы времени и усилий, которые как правило расходуют при поиске необходимого кандидата.

Правильно подобранным сотрудником будут качественно выполняться свои должностные обязанности. Его ответственное и добросовестное отношение к работе принесут пользу всей организации: эффективность ее функционирования будет повышаться. [2, с.126]

Грамотно подобранный работник без определенных трудностей вольется в трудовой коллектив. Это, в свою очередь, принесет пользу всем участникам трудового процесса: сформировавшиеся связи в трудовом коллективе не будут нарушены (то есть, что эффективность его работы, как минимум, не понизится, а может быть даже возрастет), новый работник будет ощущать себя уютно с первых дней работы (что сократит сроки его адаптации), а руководство организацией будет избавлено от необходимости решения различного рода конфликтов, которые могли бы появиться в случае неправильного выбора кандидата.

И наконец, сам работник будет получать полное удовлетворение от своей работы, что немаловажно. Ведь большая часть людей много времени проводит на работе, и она представляет для них один из жизненных приоритетов.

## Список литературы

1. Бакирова, Г. Х. Психология эффективного стратегического управления персоналом [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Психология», «Менеджмент организации», «Управление персоналом» / Г. Х. Бакирова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
2. Беспалов, И. Практика HR-менеджмента. Ассесмент-центр // Оценка персонала [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : [http:// www.livejournal.com /](http://www.livejournal.com/).
3. Джордж, Дж. М. Организационное поведение. Основы управления [Электронный ресурс] : Учеб. пособие для вузов / Дж. М. Джордж, Г. Р. Джоунс ; пер. с англ. под ред. проф. Е. А. Климова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012
4. Егоршин А. П. Основы управления персоналом: Учебное пособие / А.П. Егоршин. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
5. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: Учебник / А.Я. Кибанов; Министерство образования и науки РФ. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.



УДК 657.2

# БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

КАЛИНИНА АННА ВИТАЛЬЕВНА

Студент

Ульяновский государственный технический университет

**Аннотация:** Данная статья посвящена анализу теоретических и практических основ организации учета материально-производственных запасов на современном этапе на примере ООО "Автоцентр КАМАЗ". Особое внимание уделяется сущности производственных запасов, их движению в организации, а также разработке рекомендаций по совершенствованию учета производственных запасов.

**Ключевые слова:** производственные запасы, МПЗ, учет, поступление, выбытие.

## ACCOUNTING INVENTORY

Kalinina Anna Vital'evna

**Abstract:** This article is devoted to the analysis of theoretical and practical bases of the organization of the accounting of material and production inventories at the present stage on the example of LLC Car Center KAMAZ. Special attention is paid to an entity of production inventories, their movement in the organization, and also development of recommendations about enhancement of the accounting of production inventories.

**Keywords:** production stocks, MPZ, accounting, receipt, leaving.

Запасы представляют собой один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства.

Для непрерывности производства требуется, чтобы на предприятии постоянно находилось достаточное количество сырья и материалов. В связи с этим необходимость бесперебойного снабжения производства в условиях непрерывности спроса и дискретности поставок, обуславливает создание на предприятиях материальных запасов, то есть товарно-материальных ценностей (МПЗ). Контроль над этим обеспечивает правильный и своевременный учет МПЗ [1].

Данная тема является актуальной, так как МПЗ являются важной составляющей деятельности каждого предприятия. А их учет является необходимым для правильного отражения финансового состояния организации.

В бухгалтерском учете в качестве МПЗ принимаются активы:

- используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначенные для продажи;
- используемые для управленческих нужд организации [2].

В зависимости от роли, которую играют производственные запасы в процессе производства, их разделяют на разные группы: сырье и основные материалы, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, возвратные отходы производства, инвентарь и хозяйственные принадлежности. Кроме того, материалы классифицируют по техническим свойствам и делят на группы: цветные металлы, прокат, трубы и др.

Данные классификации производственных запасов используются для построения синтетического

и аналитического учета, а также для составления статистического отчета об остатках, о поступлении и расходе сырья и материалов в производственно-эксплуатационной деятельности.

Для учета материально-производственных запасов применяют следующие синтетические счета: 10 "Материалы"; 11 "Животные на выращивании и откорме"; 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей"; 16 "Отклонение в стоимости материальных ценностей"; 41 "Товары"; 43 "Готовая продукция"; Забалансовые счета: 002 "Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение"; 003 "Материалы, принятые в переработку"; 004 "Товары, принятые на комиссию".

МПЗ принимается к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости. Фактической себестоимостью МПЗ, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов [3, с.138].

Рассмотрим организацию учета МПЗ на примере конкретной организации.

Объектом исследования является ООО "Ульяновский Автоцентр КАМАЗ". Основной вид деятельности этой организации - оптовая торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями.

Материалы поступают в ООО "КАМАЗ" путем:

- приобретения материалов за плату;
- изготовления материалов самой организацией;
- принятия материалов на ответственное хранение.

Для получения материалов со склада поставщика или от транспортной организации ООО "КАМАЗ" выдаются доверенность на получение материалов, платежные документы, подтверждающие факт оплаты [4, с.88].

В бухгалтерии ООО "КАМАЗ" хозяйственные операции приобретения и поступления материально-производственных запасов в бухгалтерском учете отражаются на следующих счетах, представленных в табл. 1.

Таблица 1

**Бухгалтерские записи на счетах учета при поступлении материалов за плату у поставщиков**

Содержание хозяйственных операций	Корреспондирующие счета		Документальное оформление	Сумма, руб
	Дебет	Кредит		
1. Произведена оплата поставщику за МПЗ и ТМЦ (включая НДС)	60	51	Платежное поручение	74618395,00
2. Отражена сумма НДС с покупной стоимости МПЗ	19-3	60	Счет-фактура, книга покупок	666138,00
3. Отражена сумма НДС со стоимости услуг по доставке материально-производственных запасов	19-3	60	Счет-фактура, книга покупок	1299402,00

При приемке МПЗ подвергаются тщательной проверке в отношении соответствия ассортимента, количества и качества.

В ООО "КАМАЗ" хозяйственные операции выбытия материально-производственных запасов в бухгалтерском учете отражаются записями, которые приведены в табл. 2.

Таблица 2

## Бухгалтерские записи на счетах учета выбытия материалов при их продаже

Содержание хозяйственных операций	Корреспондирующие счета		Документальное оформление	Сумма, руб
	Дебет	Кредит		
1. Отражена продажная стоимость материалов и товаров (включая НДС)	62	91-2	Счет-фактура, книга продаж	12456556,00
2. Отражена сумма НДС от продажной стоимости МПЗ и ТМЦ	91-2	68-2	Счет-фактура, книга продаж	566438,00
3. Определен финансовый результат (прибыль) от продажи (в составе конечного финансового результата)	91-9	99	Справка расчет бухгалтера	2328220,00
4. Получена оплата за проданные материалы и товары	51,50	62	Платежное поручение	86997007,00
5. Списана фактическая себестоимость проданных материалов и товаров	91-2	10, 41	Справка расчет бухгалтера	2657613,00

В ООО "КАМАЗ" списание МПЗ, утраченных в связи с чрезвычайными обстоятельствами производится по их фактической себестоимости в дебет счета 99 "Прибыли и убытки".

Таким образом, бухгалтерский учет материально-производственных запасов в ООО "КАМАЗ" необходимо постоянно совершенствовать в соответствии с меняющейся экономической обстановкой.

Для совершенствования учета МПЗ в ООО "КАМАЗ" необходимо:

- рекомендуется отражать в учете полученные МПЗ в день их фактического поступления на склад для совершенствования порядка учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.
- необходимо улучшить схему документооборота для того, чтобы информация о поступивших материалах попадала в бухгалтерию в самые кратчайшие сроки, избегая простоя документов на складах;
- упростить оформление операций по поступлению и выбытию производственных запасов.

## Список литературы

1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА ОАО "МРСК ВОЛГИ" - "УРС" Лопастейская Л.Г.

В сборнике: БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ И ПРАКТИКЕ международная заочная научно-практическая конференция: Сборник научных трудов. 2015. С. 260-268.

2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2010, с изм. от 08.07.2016).

3. Бухгалтерский учет: Учебник. / Н.А. Лытнева-, Л.И. Малявкина-, Т.В. Федорова-. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 512 с.

4. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / Бахолдина И. В., В., Голышева Н. И. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с.

© А.В. Калинина, 2017

# ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347.451.41

# РЕГИСТРАЦИЯ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ

МЕДВЕДЕВА КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант  
«Юго-западный государственный университет»

**Аннотация:** в статье исследуются особенности оформления и регистрации договора купли-продажи недвижимости. С помощью различных научных и нормативных источников анализируются важные аспекты данного гражданско-правового договора, которому в юридических исследованиях уделяется большое количество внимания.

**Ключевые слова:** договор купли-продажи, регистрация, объект, недвижимость, риски.

## REGISTRATION OF THE CONTRACT OF PURCHASE AND SALE OF REAL ESTATE

Medvedeva Kristina Aleksandrovna

**Abstract:** in the article the features of formalization and registration of the contract of purchase and sale of real estate. With the help of various scientific and regulatory sources, analyzes the important aspects of this civil contract, which in legal research is given plenty of attention.

**Key words:** the contract of purchase and sale, registration, object, property, risks.

Договор купли-продажи является чуть ли не самым распространённым и древним возмездным договором. Его история происходила и зависела от развития рыночных отношений. В данный момент в мире около 80% всех сделок регулируются с помощью договоров купли-продажи. Специфичной формой договора купли-продажи является договор купли-продажи недвижимого имущества. Его социальную роль в современных правовых отношениях сложно переоценить [5, с. 11]. Регулируется он во многом общими положениями о купле-продаже. Таким образом, нужно сказать, что договор купли-продажи недвижимости – это договор, по которому продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество. Данное определение прописано в п. 1 ст. 549 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ) [1]. В статье 130 ГК РФ дается перечень того, что относится к недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости): земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

Данный вид договора может быть заключен лишь письменно, когда его подписывают обе стороны. Другие способы заключения не допускаются (ст. 550 ГК РФ). Есть достаточное количество условий его заключения, которые устанавливает закон. При невыполнении хотя бы одного пункта договор купли-продажи недвижимого имущества будет признан незаключенным.

Для исключения рисков, связанных с самим приобретаемым объектом, нужно запросить выписку из ЕГРП, а так же проверить отсутствие судебных споров в отношении объекта (это крайне важно) и проконтролировать правоустанавливающие документы на объект недвижимости. Покупатель имеет право полагаться на записи в реестре (по ст. 8.1 ГК РФ любое добросовестное лицо имеет на это право, однако, недобросовестное лицо не сможет получить защиту на основании записей в реестре). Без

выписки из ЕГРП покупатель рискует приобрести объект, который сдаётся в аренду, либо находится в ипотеке. Эти обременения остаются при переходе прав на недвижимость. В случае, когда недвижимое имущество находится под арестом, регистрационный орган не регистрирует право собственности.

Иногда случается, что правообладатель, зарегистрированный в реестре, правообладателем может и не являться, поскольку соответствующая запись может быть оспорена в судебном порядке.

В отношении земельного участка необходимо сделать запрос в местные органы власти и убедиться, что он не ограничен публичным сервитутом.

Если судебный спор на имущество только в процессе, то он не будет отражен в ЕГРП, поскольку туда вносятся записи лишь о вступившем в силу решении суда. Однако закон разрешает внести отметку по обращению лица, которое имеет возражения в отношении зарегистрированного права и тех лиц, которые уже оспаривают зарегистрированное право в суде (ч. 7 ст. 8.1 ГК РФ).

Важным моментом является проверка правоустанавливающих документов, особенно отражающих предыдущую куплю-продажу или, например, приватизацию, если она имела место быть. Часто поиск этих документов приходится совершать самим. Самое главное – удостовериться, что у третьих лиц в порядке виндикации есть право требования на приобретаемую недвижимость.

И только тогда, когда по всем существенным условиям договора сторонами достигнуто соглашение, договор можно считать заключенным (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Покупателю необходимо так же убедиться, что данный договор содержит все обязательные условия [4, с. 139]:

1. О предмете договора (он должен отражать саму сущность возникших отношений; непосредственно определяет итог, к которому придут обе стороны).

2. Те условия, необходимые для реализации данного вида договора, которые перечислены в законе или других нормативно-правовых актах. Обязательно должна быть зафиксирована цена (п. 1 ст. 555 ГК РФ) и список проживающих в жилом помещении лиц, сохраняющих право пользования ими после приобретения его покупателем, с указанием прав на пользование данным жилым помещением, которыми обладают эти лица (п. 1 ст. 558 ГК РФ).

3. Существенные условия, обозначенные продавцом или покупателем, с учётом которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (абз. 2 п. 1 ст. 432 ГК РФ).

У покупателя право собственности возникает с момента государственной регистрации при отчуждении имущества. Все особенности этой регистрации установлены в соответствии с ГК РФ (п. 6 ст. 131 ГК РФ) [2], а так же с Федеральным законом от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [6].

Права на имущество, подлежащее государственной регистрации, возникают, изменяются и прекращаются во время внесения в реестр, если иное не предусмотрено законом (ч. 2 ст. 8.1 ГК РФ). При возникновении оснований для регистрации права в отношениях между собой стороны не имеют права недобросовестно использовать отсутствие в государственном реестре записи об этом праве.

Для тех, кто не является сторонами сделки, права на имущество возникают, изменяются и прекращаются не в момент фактического исполнения сделки, а при внесении соответствующей записи в реестр. Исключения могут быть прописаны лишь в законе, например, в п. 3 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 23 июня 2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой ГК РФ» [3].

Росреестр – это Федеральная служба государственной регистрации кадастра и картографии (а так же его территориальные органы). Именно эта служба производит государственную регистрацию купли-продажи недвижимого имущества. Документы принимаются в электронном виде с 1 июня 2015 года во всех регионах России.

Одной из наиболее острых проблем для покупателя является тот факт, что момент заключения договора купли-продажи недвижимости и момент передачи права собственности на недвижимость не совпадают. В конце концов, оплата происходит во время подписания договора. Однако, сделка будет считаться совершенной лишь при появлении записи в ЕГРП и когда покупатель получает свидетельство о праве собственности.

При уклонении от регистрации права собственности на недвижимое имущество одной из сторон,



суд по требованию другой стороны может принять решение о государственной регистрации перехода права собственности (п. 3 ст. 551 ГК РФ).

Основанием для проведения государственной регистрации является заявление правообладателя, уполномоченным сторонами договора или правообладателя (при наличии у него нотариально заверенной доверенности), а так же самими сторонами договора (абз. 1 п. 1 ст. 16 Закона о государственной регистрации). Кроме заявления заявителю нужно приложить необходимые документы, перечень которых в каждом случае индивидуален (абз. 1 п. 2 ст. 16 Закона о государственной регистрации).

### Список литературы

1. Бабич Т.П., Существенные условия договора купли-продажи недвижимости // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам III Международной научно- практической конференции 30 ноября 2014 г. – Белгород, 2014. Часть IV. – С. 139-143.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 04.08.2017). // Консультант Плюс: комп. справ. правовая система [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – [М.] – режим доступа. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения 04.08.2017).

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017). //Консультант Плюс: комп. справ. правовая система [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – [М.] – режим доступа. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/) (дата обращения 04.08.2017).

4. Кежватова М.В., Громова Т.Н. Особенности заключения договора купли-продажи недвижимости // Научно-практический журнал "Studium/Студиум": Студенческая научно-практическая конференция «150 лет земской и судебной реформам в России: вопросы истории, теории и практики». Саранск, 2014. – № 4-1 (33). – С. 11-15

5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации». // Консультант Плюс: комп. справ. правовая система [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – [М.] – режим доступа. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_181602/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181602/) (дата обращения 04.08.2017).

6. Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). // Консультант Плюс: комп. справ. правовая система [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – [М.] – режим доступа. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_15287/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15287/) (дата обращения 04.08.2017).

© К.А. Медведева, 2017

УДК 340

# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВНУТРИСЕМЕЙНОГО НАСИЛИЯ

ФИЛИППОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА,

к.п.н.,доцент кафедры уголовного права

ХРИПЧЕНКОВА КСЕИЯ ВИТАЛЬЕВНА,

студент

ФГБОУ ВО "Оренбургский государственный университет"

**Аннотация:** В данной статье анализируется тема внутрисемейного насилия. Выявлены причины данного явления и последствия. Я хочу рассмотреть проблему насилия в семье более подробно, и особенно подчеркнуть тот факт, что в большинстве случаев жертвами становятся дети.

**Ключевые слова:** внутрисемейное насилие, преступление, дискриминация личности, жестокость, сексуальное насилие.

## TOPICAL ISSUES OF DOMESTIC VIOLENCE

Filippova Elena Olegovna,  
Hripchenkova Kseiya Vitalyevna

**Summary:** In this article the domestic violence subject is analyzed. The reasons of this phenomenon and a consequence are established. I want to consider a violence problem in family in more detail and to especially emphasize the fact that in most cases children become the victims.

**Keywords:** domestic violence, crime, discrimination of the personality, cruelty, sexual violence.

На сегодняшний день внутрисемейное насилие, ставшей одной из наиболее известных форм агрессии в нынешней России, является проблемой безопасности не только отдельной личности, но и страны в целом. В связи с чем вызывает волнение общественности и правоохранительных органов. При этом, на фоне чрезвычайно высокого уровня насильственной преступности в Российской Федерации, существенная часть которой совершается в семье, проблема агрессии и насилия все ещё никак не приобрела надлежащего внимания в российском научном сообществе. Как показывает статистика, 30 – 40 % всех опасных насильственных преступлений происходит в семье, женщины и дети составляют 70 % всех потерпевших опасных насильственных посягательств. Проблема насилия – многогранное общественное явление [1, С.51]. Оно означает дискриминацию личности и семьи, ущемление либо ограничение их прав и свобод. Семейное (бытовое) насилие – это система поведения одного лица с целью установления и сохранения власти и контроля над другим человеком, это умышленная попытка причинить ущерб другому человеку. Насилие в семье содержит в себе насилие над представительницами слабого пола, над престарелыми, над детьми. Согласно сведениям официальной статистики, приблизительно 2 млн детей каждый год подвергаются жестокому обращению. Каждый десятый ребенок погибает, 2 тыс. заканчивают жизнь самоубийством, более 50 тыс. уходят из дома. На сегодняшний день в Российской Федерации каждый четвертый ребенок становится жертвой изнасилования, каждый третий ребёнок – втянутый в занятия проституцией. В минувшие года более чем в 14 раз увеличилось количество мальчишек, пострадавших от насильственных и ненасильственных гомосексуального характе-

ра[2,С.44].В проекте Федерального закона "Об основах социально-правовой защиты от насилия в семье" внутрисемейное насилие определяется следующим образом: "насилие в семье это любое умышленное действие одного члена семьи против другого, если это действие ущемляет конституционные права и свободы члена семьи, как гражданина, причиняет ему физическую боль и наносит вред или содержит угрозу физическому или личностному развитию несовершеннолетнего члена семьи .В зависимости от характера применяемого внутрисемейного насилия оно подразделяется на физическое, психическое, сексуальное, экономическое и эмоциональное.

Насилие в семье является сложным социальным явлением, имеющим негативную окраску.Домашнее насилие всегда осуществляется с умыслом, для получения определённого эффекта. Стремясь оправдать совершённые действия, домашние обидчики декларируют свои положительные намерения, но настоящие их намерения совсем другие – власть и контроль над членами своей семьи.Насилие в семье имеет свои виды и формы, наиболее распространённые из них: физическое (избиение, применение оружия, нанесение ударов кулаком, ногой, посторонними предметами, удушение); психологическое (унижение чувства собственного достоинства, словесные оскорбления, запугивание, доведение до суицида); сексуальное (принуждение к сексуальным отношениям посредством силы, изнасилование, инцест, действия сексуального характера). Насилие в семье имеет значительные последствия для пострадавших членов семьи. Оно может вызывать различные нарушения, такие как нарушения в познавательной сфере, а также расстройства аппетита, сна; злоупотребление наркотиками, алкоголизм и другие[3,С.11].

Согласно сведениям МВД Российской федерации, 8 из 10 убийств происходят в семье.Пятьдесят процентов всех потерпевших малолетних насилывалась или папой, или отчимом, 38% осужденных согласно ст. 135 УК РФ «Развратные действия»— родственники .Возникли убийства больных и немощных членов семьи с целью завладения их собственностью и самосуды-расправы с семейными тиранами как форма вынужденной самообороны. Женщины и дети составляют до 70% потерпевших тяжких насильственных посягательств. Приближаясь по уровню и темпам экономического развития к наиболее развитым государствам общества, по уровню насильственной преступности, в том числе в семье, Российская федерация уступает только лишь некоторым латиноамериканским и африканским странам, превосходя США в 3 раза, государства Западной Европы — более чем в 15 раз.Выделяется четыре основных типа насилия:

– физическое насилие – это любое неслучайное нанесение повреждения ребенку в возрасте до 18 лет;

– сексуальное насилие – это использование ребенка или подростка другим лицом для получения сексуального удовлетворения; – пренебрежение – это хроническая неспособность родителя или лица, осуществляющего уход, обеспечить основные потребности ребенка, не достигшего 18-летнего возраста, в пище, одежде, жилье, медицинском уходе, образовании, защите и присмотре; – психологическое насилие – хронические паттерны поведения: унижение, оскорбление, издевательства и высмеивание ребенка.

Государство обязано принять все необходимые законодательные, административные, социальные и просветительные меры с целью охраны семьи и детей от всех форм физического либо эмоционального насилия, оскорбления или злоупотребления, отсутствия заботы либо неаккуратного обращения[4,С.62]. При этом, данные меры должны приниматься как в отношении внешних негативных условий, так и в отношении жесткого обращения или эксплуатации, в том числе половое преступление со стороны родителей, легитимных опекунов либо каждого другого лица, заботящегося о ребенке.

Для глубокого разьяснения преступим к внутресемейному давлению в зарубежных странах.

Значительную роль в образовании дальнейшей законотворческой работы на уровне штатов по борьбе с семейным насилием играет Модельный кодекс по домашнему насилию, утвержденный в 1994 г. Национальным советом судей по проблемам молодежи и семьи в США. Модельный кодекс: позиционирует домашнее и семейное насилие равно как преступное деяние, требующее интенсивного и полного вмешательства; создает упор на безопасности жертвы и детей и ответственности правонарушителя; учитывает процедуры, связанные с охраной и защитой потерпевшие; определяет пути, с помощью ко-

торых государство и социум могут координировать усилия по идентификации, вмешательству и предупреждению домашнего насилия. В формировании американского законодательства проявила воздействие «Модельная политика для преодоления насилия в стране» 1998 г. Наиболее детально изучается законодательство Англии, которое признается крайне результативным, когда речь идет о расследовании дел о домашнем насилии, наказании лиц, его совершающих, поддержки потерпевшим преступлений, профилактике преступлений. Помимо вышеназванного специального Закона 2004 г. в Великобритании действуют многочисленные законы, содержащие положения о противодействии домашнему насилию, например, Закон о семейном праве 1996 г., Закон о защите от запугивания 1997 г., законы: о детях 1989 и 2004 гг., об усыновлении и детях 2002 и 2006 гг., Закон о насильственном браке 2007 г., Закон о гражданском партнерстве 2004 г. Эти акты содержат весьма важные меры, которые могут быть применены в качестве первоначальных для урегулирования семейных конфликтов, не достигших стадии уголовного преступления. Законодательное решение проблем насилия в Канаде относится к уровню провинций и территорий, которые принимают соответствующие законы. Из федеральных законов упоминается Уголовный кодекс, который предусматривает общую ответственность за насилие.

Подведем результаты рассмотрения сущности насилия в семье и специфических условий выражения данного явления в Российской Федерации. Насилие в семье подразумевается нами как властно-силовое действие, наносящее ущерб (вред) человеку как члену семьи и ущемляющее его права и свободу как личности. Истоки семейного насилия обладают не просто антропологическими (в частности, биологическими) или социально-психологическими причинами. Они уходят в толщу мыслей и ценностей современной цивилизации, содержащей элементы насилия в систему экологических, экономических, политических, межэтнических, межгосударственных взаимоотношений.

Причины обострения проблемы семейного насилия в Российской Федерации носят комплексный вид [5, С.61]. К ситуативным условиям риска при совершении семейного насилия необходимо относить: практика агрессивного поведения в раннем возрасте-молодости (в качестве потерпевшие, наблюдателя либо активного соучастника); установки окружающей сферы относительно насилия и агрессии (степень их одобрения близким кругом, социальным мнением); употребление спиртного; агрессивные проявления в внесемейном поведении (прошлая судимость); индивидуально-психические и нервные отклонения.

## Список литературы

1. Дьяченко А. П. Сексуальные домогательства на работе. М., 1996-С.112
2. Базырова Б. А. Насилие в семье и его влияние на рост беспризорности несовершеннолетних // Современное право. 2007. № 9. -С.196
3. Молчанова М.В. Внутрисемейное преступное насилие в отношении несовершеннолетних: Причины, тенденции, противодействие. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2004. -С.23
4. Колпакова Л.А. Насилие в семье. (Виктимологический аспект, вопросы дифференциации ответственности и законодательной техники). - С.196
5. Лысова А.В., Щитов Н.Г. О Внутрисемейном насилии // Социологические исследования. 2010. № 10. -С.224

УДК 343.9

# ФОРМИРОВАНИЕ НЕГАТИВНЫХ НРАВСТВЕННО – ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА

ПОМАЗАНОВА АННА СЕРГЕЕВНА

Студент

ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»

**Аннотация:** в данной статье нами затронута проблема личности преступника, особенности ее становления и развития

**Ключевые слова:** личность преступника, преступления

THE FORMATION OF NEGATIVE MORAL-PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF PERSONALITY OF THE PERPETRATOR

Pomazanova Anna Sergeevna

**Abstract:** in this article, we addressed the issue of the identity of the offender, particularly its establishment and development

**Keywords:** personality of the offender, the crime

Процесс превращения индивида в личность всегда достаточно противоречивый и сложный. Его принято рассматривать как социализацию – наделяния индивида общественными свойствами, выбора жизненных путей, установления социальных связей, формирования самосознания и системы социальной ориентации, вхождения в социальную среду, приспособления к ней, освоения определенных социальных ролей и функций. В этот период, который, стоит отметить, длится не всю жизнь (примерно до 23-25 лет), возникают и закрепляются типичные реакции на возникающие жизненные ситуации, происходит восприятие разного комплекса норм, ролей и установок, которые, в последствие, влияют на становление личности либо добропорядочного гражданина, либо преступника. Из этого следует, что процесс формирования личности преступника длится на протяжении времени, необходимого для становления индивида как личности [1]. Личность преступника отличается своей общественной опасностью, степень которой зависит от глубины деформации нравственно-психологических особенностей человека.

Первоначально определимся, что из себя представляет личность преступника. Это совокупность свойств, чаще негативных, антисоциальных, присущих совершающему или совершившему преступление человеку, составляющих его индивидуальность. Данная совокупность играет основополагающую роль в деятельности криминологов, так как, изучая её, выделяются главенствующие факторы, влияющие на совершение конкретного преступления. В результате чего, изученные и систематизированные знания, могут быть использованы в процессе расследования и рассмотрения уголовных дел, а также при создании основ и методик индивидуальной профилактики тех или иных преступлений.

Изучение и учет криминологических особенностей личности позволяет установить отличия преступников от законопослушных граждан, а также выявить факторы, влияющие на совершение преступ-



лений. Выборочные криминологические исследования, статистические данные свидетельствуют о том, что:

1. среди преступников значительно больше мужчин, нежели женщин;
2. уровень образования преступников, как правило, ниже, чем у законопослушных граждан;
3. семейное положение и, особенно, воспитание оказывают влияние на формирование личностных качеств;
4. необходимо обращать на трудовую деятельность до совершения преступления (здесь характерна частая смена места работы и учебы, большие перерывы в работе и т. д.);
5. среди характеристик личности преступников особого внимания заслуживают такие особенности, как характер и длительность преступной деятельности [1].

Рассматривая нравственно-психологическую характеристику личности мы говорим об отношении преступника к обществу в целом, принятым в нем ценностям и нормативно одобряемым социальным ролям. Основу нравственно-психологической характеристики личности преступника составляет ее мотивационная сфера, которая существенно отличается от мотивационной сферы среднего законопослушного гражданина:

1. мотивы лиц, совершивших преступления, как правило, уже по кругу, беднее по содержанию, асоциальны по сущности (стремление к паразитизму, пьянству, половому распутству, садизму и другим видам социально-отклоняющегося поведения);
2. неустойчивые ориентиры лица, совершившего преступление, их изменение под влиянием ситуации, обусловленной внешней средой;
3. деформация иерархической структуры потенциальных побуждений у лица, совершившего преступление: преобладание личных потребностей над общественными, материальных над духовными, биологических над социальными, субъективных над объективными и т.д.

Психология преступников имеет отличия от контрольных групп законопослушных граждан. У преступников повышена импульсивность, они менее склонны к обдумыванию своих поступков, они достаточно агрессивны, у них низкий порог реакции и ранимости в межличностных отношениях. Для преступников характерен дисбаланс между самооценкой и требованиями, предъявляемыми к другим лицам: самооценка у преступников завышена, они склонны к самооправданию, к перекладыванию вины на других лиц [4]. Откуда берут начало эти характеристики, с чем они связаны – об этом и хотелось бы поговорить в данной статье.

Как уже было сказано ранее, процесс становления личности преступника протекает параллельно со становлением личности как таковой. В связи с этим можно выделить основные источники, формирующие высокий уровень неблагоприятного развития личности:

1. сама личность (постепенное возрастание числа тех, кто в современном производстве не может найти себе места)
2. общество в целом (социальная напряженность между людьми, расслоение общества в материальном плане)
3. малые социальные группы (ослабление семейных связей – в первую очередь, школы и производственные коллективы)

Говоря о влиянии самой личности и общества, следует сказать, что эти два источника взаимозависимы, так как культурные, политические и другие условия жизни общества воспринимаются и отбрасываются, в большинстве своем, самой личностью [2]. Отдельной же, многогранной и очень сложной категорией является малая социальная группа и ее влияние. Именно этой категории хотелось бы уделить детальное внимание.

Вопросы формирования личности в семье заслуживают исключительного внимания криминологов, ведь именно посредством семей, постепенно у человека складываются положительные либо отрицательные представления и взгляды на жизнь в целом. Семья может дать базис тех пониманий, которые в дальнейшем сделают человека законопослушным гражданином, но вместе с тем, никакой другой социальный институт не может потенциально нанести столько вреда в воспитании и вырастить человека с полным отсутствием принципов и морали – преступника.



Многочисленные психологические исследования личности преступника доказывают, что та картина, которую видел ребенок в своей семье с детства – он воспроизводит повзрослев, следовательно, преступное поведение является следствием первичной социализации. Дефекты первичной социализации в родительской семье имеют криминогенное значение в связи с тем, что ребенок полностью зависит от взрослых и беззащитен по отношению к ним же.

Несмотря на то, что в результате многолетней криминологической практики, накоплено значительное количество данных о методах родительского воспитания в семьях правонарушителей, честным будет отметить, что на нынешнем этапе развития этой информации недостаточно для объяснения происхождения преступного поведения, а это значит, что следует учитывать еще и эмоциональное отношение к ребенку, его принятие или непринятие. Это связано, в первую очередь с выявлением такого факта: не во всех семьях где родители каким-либо образом связаны с преступным миром, дети продолжают путь родителей, все потому что по отношению к детям, родители ведут себя с теплотой и полной отдачей. Но случается и так: у ребенка и подростка имеются необходимые эмоциональные связи с родителями, но вот воспитанию нравственных и правовых аспектов не уделяется должного внимания (например, родители часто выпивают и дебоширят), в связи с этим, подросток легко усваивает подлинные образцы и соответствующие им взгляды и представления, которые вписываются в его стереотипы мышления и начинают стимулировать его поступки. Криминогенные последствия может иметь и такое семейное воспитание, когда при отсутствии теплых эмоциональных отношений и целенаправленного нравственного воспитания окружающие заботятся лишь об удовлетворении материальных потребностей ребенка, не приучая его с первых лет жизни к выполнению простейших обязанностей перед окружающими, соблюдению нравственных норм. Неприятие ребенка может быть скрытым и открытым, в случае скрытого неприятия отношения между родителями и детьми нейтральны и безучастны, это всегда трудно выявить, их обычно скрывают и родители, и дети, причем делают это, как правило, скорее непреднамеренно. Для открытой формы характерно домашнее насилие над ребенком как физическое, так и моральное, тем самым нанося ему незаживающие психические травмы.

Огромное влияние на формирование личности преступника оказывает ее неформальное социальное окружение. Неформальные группы с антиобщественным поведением, чаще всего, представляют собой объединение юношей, и девушек, отвергнутых, в свое время, родными и близкими. Обычно их сближение происходит очень быстро, их объединяет «общая история», которая представляет для них социальную и психологическую ценность. Групповая сплоченность и постоянное общение позволяют им выстоять перед обществом, которое воспринимается ими как нечто чуждое и враждебное. Под влиянием таких групп, у их участников формируются установки и ценностные ориентиры, включающие способы разрешения возникающих жизненных ситуаций и проблем. Группа дает им то, что не дала родительская семья, поэтому они очень преданы ей и ее ценностям, следуют, иногда слепо, ее переживаниям. Влияние группы значительно, это связано с осознанием участником своей ценности, осознание участия в ее жизнедеятельности.

Чрезвычайно важно отметить, что отчуждение личности способствует восприятию негативных норм и представлений антиобщественных малых групп, в которых человек, как правило, ищет то, в чем отказало ему общество в лице семьи. В целом можно утверждать, что социально-психологическое отчуждение порождает дезадаптацию индивида как личностную позицию и как его социальный статус. И то, и другое в отсутствие соответствующего воспитательного воздействия может иметь существенные криминогенные последствия. Дезадаптация, отчуждение большинства правонарушителей отличает их от законопослушных граждан. Без всестороннего учета этого обстоятельства профилактика их преступных действий, равно как и исправление, и перевоспитание, представляется малоэффективным [3].

В одних и тех же условиях могут формироваться разные особенности личности прежде всего из-за того, в каких взаимоотношениях со средой находится человек. Для криминологии важно изучать какие ранее возникшие психологические свойства ребенка преломляются и дальнейшее формирование и развитие будущих преступников складываются так, что по сравнению с другими они совершенно иначе видят окружающий мир и соответственно реагируют на его воздействия. Неблагоприятное формирование личности начинается с семьи и продолжается в антиобщественных малых неформальных группах

сверстников. Именно поэтому, для успешной работы правоохранительных органов, важной составляющей являются нравственно-психологические особенности личности с позиции негативного воздействия.

#### **Список литературы**

1. Селянин А.В. Криминология, 2005 г.
2. Антонян Ю.М., Еникеев М.И., Эминов В.Е. Психология преступника и расследования преступлений, 1996 г.
3. Малков В.Д. Криминология: Учебник для вузов, 2006 г.
4. Лунеев В.В. Криминология, 2016 г.

УДК 340

# ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**БЕЛАН ВИКТОРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА**

студент 3 курса юридического факультета

Оренбургского государственного университета

Научный руководитель : **Рузаева Елена Михайловна**,канд.юр.наук, канд.пед.наук, доцент кафедры гражданского права и процесса  
г. Оренбург, Российская Федерация

**Аннотация:** в данной статье рассматривается проблема правового статуса субъектов предпринимательской деятельности.

**Ключевые слова:** субъект предпринимательской деятельности, права и обязанности субъектов, предпринимательская деятельность.

## PROBLEMS OF THE LEGAL STATUS OF BUSINESS ENTITIES

**Belan Viktoria Evgenyevna,****the supervisor of studies - Ruzaeva Elena Mihajlovna**

**Annotation:** in this article the problem of the legal status of subjects of entrepreneurial activity is considered.

**Key words:** subject of entrepreneurial activity, rights and duties of subjects, entrepreneurial activity.

Понятие предпринимательской деятельности содержится в ст. 2 ГК РФ. Предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Признаки предпринимательской деятельности являются систематичность, самостоятельность, которая делится на организационную и имущественную, самостоятельная имущественная ответственность предпринимателя, легализованный характер (осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации является правонарушением (ст. 14.1 Кодекса об административных правонарушениях (далее - КоАП РФ); ст. 171 Уголовного кодекса РФ (далее - УК РФ)). Направленность на систематическое получение прибыли, извлечение дохода от определенной деятельности, например, оказание услуг или продажа товаров.

Изучая юридические энциклопедии, мы можем прийти к выводу, что глава о субъекте права начинается с утверждения о том, что именно человек, физическое лицо является субъектом права. Сам термин «субъект» берет своё начало в римском праве. Но и теория и практика юридической науки говорили о том, что невозможно не признать существование, то есть не оформить специальные субъекты права, не всегда тождественны с физическими лицами. И хотя в римском праве, с его разнообразными изобретениями и находками, не выдвинулось понятие юридического лица, но было сформулировано следующее положение: «...выработаны понятие правоспособности, независимой от лица физи-

ческого, понятие дееспособности, и основные типы юридических лиц, которые получили в дальнейшем свою разработку в юриспруденции (корпорации и учреждения)».

Активное развитие в современной России рыночной экономики привело к возникновению множества новых хозяйствующих субъектов (коллективных и индивидуальных), профессионально осуществляющих предпринимательскую деятельность, направленную на извлечение (получение) прибыли.

Все субъекты, участвующие в предпринимательской деятельности, чрезвычайно важны для отечественной экономики как многоуровневой системы общественных отношений. Независимо от уровня общественных отношений (федерального, субъекта федерации или муниципального) ведущую роль в этих отношениях играют коллективные субъекты предпринимательской деятельности. Особенно это проявляется в таких сферах экономики, как промышленное производство, строительство, транспортные перевозки.

В настоящее время на основании части первой Гражданского кодекса РФ коллективные субъекты предпринимательской деятельности называют коммерческими организациями, которые к тому же имеют различные организационно-правовые формы [3, с.45].

Хотя индивидуальные предприниматели и принимают активное участие в предпринимательской деятельности, однако в вышеназванных сферах экономики их роль вряд ли может быть столь существенной, какую играют коллективные предприниматели (предприятия, коммерческие организации). Это связано с тем, что индивидуальные предприниматели без образования юридического лица не обладают необходимыми средствами производства и не в состоянии сконцентрировать значительный капитал, что в итоге сказывается на объеме их производства (работ, услуг). Исключением могло бы быть лишь участие в форме простого товарищества. Однако простое товарищество в настоящее время в экономике страны не имеет достаточного распространения.

В ныне действующем ГК РФ в целом сохранено определение предпринимательской деятельности и ее субъектов. Исключением является лишь обобщенное определение коллективных субъектов предпринимательской деятельности: последние традиционно в отечественном законодательстве определялись термином «предприятие», с введением в действие нового ГК они стали определяться термином «коммерческая организация» (ст. 50 ГК). При определении торговых предприятий в литературе учитывалось многообразие видов их деятельности. Так, Г. Ф. Шершеневич — известный русский цивилист - определял торговое предприятие как «...совокупность личных и имущественных средств, соединенных для достижения известной торгово-хозяйственной цели по определенному плану» [7, с.87].

Многие нормы ГК, устанавливающие правовой статус коллективных субъектов предпринимательской деятельности, носят отсылочный характер. Так, определяя статус большинства коммерческих организаций, ГК отсылает по многим вопросам к специальным законам. Каждая из девяти статей ГК, определяющая правовое положение обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью (ст. 87—95), оговаривает, что помимо ГК правовое положение данных обществ определяется еще и Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» [14]. Большая часть статей, определяющих правовое положение акционерного общества (7 из 9 — ст. 96-101, 103 ГК), отсылает к Закону «Об акционерных обществах» [15, с.13]. Правовому положению производственного кооператива в ГК посвящено 6 статей, из которых 5 (ст. 107, 109-112) также содержат отсылочные нормы к Закону «О производственных кооперативах».

Принципы единства экономического пространства и свободы экономической деятельности, закрепленные в Конституции, предоставляют каждому предпринимателю право реализовывать свои товары и услуги на всей территории России, в любом регионе; он имеет право доступа к любому рынку того или иного товара наравне с другими предпринимателями. Каждому предпринимателю в соответствии с общеправовым принципом равенства должны быть предоставлены равные возможности для ведения предпринимательской деятельности и одинаковое правовое положение по сравнению с другими предпринимателями независимо от места его регистрации или нахождения. Вместе с тем на предпринимателя возложен и определенный круг обязанностей - как по отношению к обществу в целом (например, по охране природной среды), так и к разным категориям лиц - потребителям продукции (по

поводу ее безопасности и качества), контрагентам (точное выполнение договоров), конкурентам (добросовестность), наемным работникам.

Предприниматель обязан своевременно предоставлять декларацию о доходах предприятия и уплачивать налоги в порядке и размерах, которые определяются законодательством; заявлять о банкротстве предприятия в случае невозможности исполнения обязательств перед кредиторами. При соблюдении всех изложенных условий государство гарантирует установленных законодательством; право заниматься предпринимательской деятельностью предпринимателям: свободный выбор сферы деятельности в пределах, создавать предприятия и приобретать необходимое для их деятельности имущество; недопущение отказа в регистрации предприятия по мотивам нецелесообразности; недопущение дискриминации предприятий со стороны государства, его органов и должностных лиц; равное право доступа всех субъектов предпринимательской деятельности на рынок, к материальным, финансовым, трудовым, информационным и природным ресурсам, равные условия деятельности предприятий, независимо от вида собственности и их организационно-правовых форм; экономическую, научно-техническую, правовую поддержку предпринимательской деятельности.

Предприниматели самостоятельно распоряжаются конституционными правами и свободами, в том числе и правом на защиту; речь о государственной защите прав и интересов предпринимателей наступает тогда, когда эти права и интересы нарушены.

Рыночная экономика возродила формы защиты бизнеса, а также дала жизнь новым организационно-правовым формам защиты прав и интересов предпринимателей. К ним относятся услуги адвокатских, аудиторских, детективных и страховых фирм, обновленная деятельность профсоюзов и др.

К сожалению, ГК содержит существенные противоречия. Так, в ч. 1 ст. 132 предприятие определяется в качестве объекта прав — имущественным комплексом (недвижимостью), используемым в предпринимательской деятельности. В ч. 2 этой же статьи закреплено, что предприятие как имущественный комплекс включает в себя различные виды имущества, в том числе права требования, долги, права на обозначения, индивидуализирующие предприятия (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания). Непонятно, каким образом предприятие как объект прав (имущественный комплекс), относящийся к недвижимому имуществу, может иметь имущественные и связанные с ним личные права, ведь правом требования может обладать только субъект права, а в соответствии с ГК им может быть только юридическое лицо. Предприятие же как имущественный комплекс таким правом обладать не может. Но если допустить, что предприятие, являющееся имущественным комплексом, имеет право требовать, значит, оно обладает органами, реализующими эти требования (как и юридическое лицо).

Следующим противоречивым моментом ГК, также не подтверждающим отсутствие у предприятия правосубъектности, является указание на наличие у него права на индивидуализирующие обозначения. В ч. 2 ст. 132 ГК отмечается, что в состав предприятия как имущественного комплекса входят права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы, под которыми подразумеваются фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания. В данном случае редакция этой статьи содержит противоречие. Из содержания статьи следует, что здесь установлены определенные права применительно к предприятию, т. е. оно является лицом — субъектом права. Однако согласно этой же статье ГК предприятие, будучи всего лишь объектом прав, к лицам, обладающим правосубъектностью, не относится. Кем или чем в таком случае является предприятие находим в ч. 4 ст. 54 и ст. 138 ГК, из которых можно сделать вывод, что предприятие является юридическим лицом — коммерческой организацией. В ст. 54 говорится об обязанности юридического лица — коммерческой организации иметь фирменное наименование, после соответствующей регистрации которого юридическое лицо приобретает исключительное право его использования. В случае же нарушения этого права другими лицами обладатель прав на фирменное наименование имеет возможность предъявления требований об устранении нарушений и возмещении причиненных убытков. Как уже отмечалось, право на фирменное наименование принадлежит и предприятию, являющемуся имущественным комплексом — недвижимостью и объектом прав.

Таким образом, непонятно, зачем в ГК содержатся нормы, определяющие правовое положение различных видов коммерческих организаций, если их правовое положение достаточно подробно определяется специальными законами и, во-вторых, была ли необходимость «перегружать» ГК отсылочными нормами (статьями), если он и без этих норм достаточно объемён. Целесообразнее было бы дать в ГК лишь определение всех организационных форм юридических лиц без детального изложения их правового положения. Так, определяя предпринимательскую деятельность в качестве самостоятельной, направленной на систематическое получение прибыли (ст. 2), коллективных субъектов данной деятельности ГК называет коммерческими организациями (ст. 50), а не предпринимательскими. Однако если ГК предусматривает предпринимательскую деятельность, то должны существовать и соответствующие (предпринимательские) отношения с аналогичными по названию субъектами — индивидуальными и коллективными. Индивидуальных предпринимателей авторы ГК «отважились» назвать таковыми, а коллективных предпринимателей — нет. Отсюда следует парадоксальный вывод: участвуя в предпринимательской деятельности, граждане являются предпринимателями, а юридические лица — коммерсантами (или торговцами, что совершенно тождественно).

В сегодняшнем законодательстве необходимо ясно и полно определить правовое положение индивидуального предпринимателя. Возможно, для этого следовало бы издать закон об индивидуальных предпринимателях.

## Список литературы

1. Знаменский Г. Л. Общественный хозяйственный порядок и законодательство // Государство и право. 1994. № 4. С. 63.
2. Круглова Н. И. Хозяйственное право. М., 1997. С. 12; Минаева Н. З. Экономика и предпринимательство: Лекции, деловые игры и упражнения. М., 1994. С. 9.
3. Лаптев В. В. Предпринимательское право: понятие и субъекты. М., 1997. С. 54; Мартемьянов В. С. Хозяйственное право: Курс лекций. Т. 1. Общие положения. М., 1994. С. 71.
4. Лаптев В. В. Предпринимательское право: понятие и субъекты. С. 54.
5. Макконнел К. Р., Брю С. Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М., 1993. С. 109.
6. Собрание законодательства (далее — СЗ) РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
7. Современные проблемы хозяйственного (предпринимательского) права (Материалы межвузовской научной конференции) // Государство и право. 1996. № 4. С.60.



УДК 342.98

# ПРОБЛЕМА ОТСУТСТВИЯ ЕДИНОГО ПОНЯТИЯ «ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА» В АДМИНИСТРАТИВНОМ ПРАВЕ

ЖИРУХИНА ЯНА ВИКТОРОВНА,

студентка 2 курса Института права

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Научный руководитель: **Сидорова Анна Викторовна**,

старший преподаватель кафедры публичного права

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Россия, г. Самара

**Аннотация:** В статье рассматривается проблема отсутствия единого юридического понятия «должностного лица» в административном праве, отсутствия разделения должностных лиц на виды. Анализируются мнения учёных, примечание к ст. 2.4 КоАП РФ, постановление Пленума Верховного Суда РФ по данному вопросу.

**Ключевые слова:** должностное лицо, организационно-распорядительные функции, административно-хозяйственные функции.

## THE PROBLEM OF THE LACK OF THE CONCEPT OF A SINGLE "DELI PERSON" IN ADMINISTRATIVE LAW

Zhirukhina Yana Viktorovna,

Scientific adviser: Sidorova Anna Viktorovna

**Abstract:** the article considers the problem of the lack of a unified legal concept of "officials" in administrative law, the lack of separation of officers for the types. Analyzes the views of scientists, the note to article 2.4 of the administrative code, the resolution of Plenum of the Supreme Court on this issue.

**Keywords:** public official, organizational and administrative functions, administrative functions.

В юридической науке понятие «должностное лицо» преимущественно рассматривается с точки зрения отдельных отраслей права (уголовного, трудового, муниципального). Однако в науке ещё не определено конкретное юридическое понятие должностного лица. Представляется, что такое понятие должно быть сформулировано в административном праве, потому что основное функциональное применение компетенция должностного лица находит именно в административных правоотношениях [1, с. 153].

В ст. 2.4 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее – КоАП РФ) говорится о том, что должностное лицо, совершившее административное правонарушение, привлекается к административной ответственности [2, ст. 2.4]. И в примечании к этой статье законодатель даёт разъяснение понятия «должностного лица» и перечисляет достаточно широкий круг субъектов, которые являются должностными лицами. Надо отметить, что в правовой науке субъект – это «лицо, совершающее наказуемые правом действия» [3, с. 127].

Согласно данному примечанию должностным лицом признаётся лицо, осуществляющее функции представителя власти, выполняющее организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных организациях и т. д. [2, ст. 2.4]. При этом значение организационно-распорядительных и административно-хозяйственных функций законодатель нигде не раскрывает.

Важно отметить, что среди учёных отсутствует единое понимание в определении круга субъектов, именуемых должностными лицами. Административное право позволяет относить к должностным лицам не только государственных и муниципальных служащих, но и отдельные группы служащих негосударственных организаций. Всё это говорит об актуальности исследуемой темы.

По мнению О. С. Рогачевой, отсутствие единого подхода к определению понятия должностного лица «может вызвать определённые трудности в реализации положений ст. 2.4 КоАП РФ, в которой основные квалифицирующие признаки должностного лица чётко не определены. Поэтому понятие должностного лица должно быть единым для науки административного права, что, как она утверждает, позволит более эффективно осуществлять правоприменительную деятельность» [4, с. 34].

В КоАП РФ не раскрываются такие понятия, как «административно-хозяйственные функции» или «административно-распорядительные функции». А. Ц. Мункожаргалова подчёркивает, что именно от данных понятий зависит правильное определение вида должностного лица как субъекта административного права и правильное применение к нему нормы Особенной части КоАП РФ [1, с. 153].

Пленум Верховного Суда РФ в своём постановлении от 16 октября 2009 г. № 19 «О судебной практике по делам о злоупотреблении должностными полномочиями и о превышении должностных полномочий» сформулировал следующее определение должностного лица: «это лицо, которое наделено правами и обязанностями по осуществлению функций органов всех ветвей власти, а также иных лиц правоохранительных или контролирующих органов, которые также в установленном законом порядке наделяются распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся от них в служебной зависимости, либо правом принимать решения, обязательные для исполнения гражданами, организациями, учреждениями независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности» [5].

Кроме того, Пленум Верховного Суда РФ в этом же постановлении разъясняет понятия организационно-распорядительных и административно-хозяйственных функций: «к организационно-распорядительным функциям относятся полномочия лиц по принятию решений, имеющих юридическое значение и влекущих определённые юридические последствия (например, по выдаче медицинским работником листка временной нетрудоспособности)» [5].

В качестве административно-хозяйственных функций следует рассматривать полномочия должностного лица по управлению и распоряжению имуществом и (или) денежными средствами, находящимися на балансе и (или) банковских счетах организаций, учреждений, воинских частей и подразделений, а также по совершению иных действий (например, по принятию решений о начислении заработной платы, премий) [5, п. 3 – 5].

Соответственно должностное лицо в системе современных административных правоотношений может подразделяться на следующие виды:

1) государственное должностное лицо, – как субъект, исполняющий административные полномочия РФ, субъектов РФ, органов государственной власти, а также административные полномочия государственных коммерческих и некоммерческих организаций;

2) муниципальное должностное лицо, – как субъект, исполняющий административные полномочия муниципальных образований, органов местного самоуправления, а также административные полномочия муниципальных коммерческих и некоммерческих организаций;

3) частное должностное лицо, – как субъект, исполняющий административные полномочия коммерческих и некоммерческих организаций, основанных на праве частной собственности, а также административные полномочия лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица РФ [6, с. 32-35].

По мнению А. Ц. Мункожаргаловой, должностное лицо необходимо определять как «физическое

лицо, осуществляющее функции представителя власти, или выполняющее организационно-распорядительные функции, или выполняющее административно-хозяйственные функции, и которое замещает должность в государственных органах, либо в органах местного самоуправления, либо в государственных и муниципальных учреждениях, либо в Вооруженных Силах РФ, других войсках и воинских формированиях Российской Федерации, либо в органах управления коммерческих, некоммерческих организаций, предприятий, учреждений, организаций, общественных объединений, либо выступающее в качестве индивидуального предпринимателя» [1, с. 154].

В заключение необходимо отметить, что проблема определения общего, конкретного юридического понятия «должностного лица» продолжает оставаться открытой. Необходимость в разработке универсального понятия, а также в определении видов должностных лиц не вызывает сомнений среди учёных и практикующих юристов. Наличие в федеральном законодательстве такого понятия и установление видов должностных лиц, обусловленных особенностями их правового статуса, позволит однозначно определить их место и роль в соответствующих сферах правоотношений.

### Список литературы

1. Мункожаргалова А. Ц. Проблема определения «должностного лица» в административном праве // Европейская научная конференция. – 2017.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 30.10.2017) // Российская газета. – 2001. – 31 дек. – № 256.
3. Ревина С. Н., Сальников С. П., Сидорова А. В. Субъекты правонарушений в праве Древней Руси (IX-X вв.) // Правовое поле современной экономики. – 2016. – № 1.
4. Рогачева О. С. Эффективность норм административно-деликтного права: Автореф. дис. д-ра юрид. наук. – Воронеж, 2012.
5. Постановление Верховного Суда РФ «О судебной практике по делам о злоупотреблении должностными полномочиями и о превышении должностных полномочий» от 16 октября 2009 г. № 19 // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2009. – Дек. – № 12.
6. Мартынов А. В. Проблемы ответственности должностных лиц, осуществляющих административный надзор в России // Государственная власть и местное самоуправление. – 2011. – № 3.

© Я. В. Жирухина, 2017

УДК 34.047

# СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «НАЛОГ»: ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

ЛУНОЧКИНА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА

студентка 3 курса  
Волгоградского государственного университета,  
г. Волгоград, РФ

**Аннотация.** В статье рассматривается проблема законодательного определения налога и его признаков. В частности, анализируются недостатки некоторых признаков налога. Данная проблематика является весьма актуальной, так как современная легальная дефиниция налога имеет существенные недостатки, а ведь она играет важную роль в налоговом праве. Представляется нужным внести изменения в данное определение. В конце научной работы приводится авторское определение термина «налог» с учетом всех замечаний.

**Ключевые слова:** налоговое право, налог, признаки налога, индивидуальность, обязательность.

## MODERN APPROACHES TO DEFINITION OF THE CONCEPT "TAX": LEGAL ASPECT

Lunochkina Ekaterina Nikolaevna

**Summary:** In article the problem of legislative definition of a tax and its signs is considered. In particular, shortcomings of some signs of a tax are analyzed. This perspective is very relevant as the modern legal definition of a tax has essential shortcomings, and she plays an important role in the tax right. It is represented necessary to make changes to this definition. At the end of scientific work author's definition of the term "tax" taking into account all remarks is given.

**Keywords:** tax right, tax, signs of a tax, identity, obligation.

Проблема, касающаяся дефиниции налога, неоднократно рассматривалась учеными. Данный вопрос представляется актуальным, так как очень важно, чтобы определение налога было однозначно понятным органам, применяющим законодательство, и, конечно же, налогоплательщику. Всем известно, что каждый гражданин России, обладающий правосубъектностью, уплачивает налоги. Налоги стали основным элементом жизни современного общества. По праву можно утверждать, что дефиниция налога имеет первостепенное значение в налоговом праве. Ведь грамотное уяснение смысла термина «налог» обеспечивает успешную уплату физическими лицами и организациями возложенных на них налоговых платежей, а также защиту нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов субъектов налоговых правоотношений [1, с. 93].

Для того, чтобы повысить уровень налоговой культуры российских граждан, который должен сформироваться в странах со сложившейся рыночной экономикой, а также, чтобы достичь цели правильного применения законодательства о налогах, необходимо внести некоторые изменения в понятие «налога».

В постановлении Конституционного суда Российской Федерации от 11 ноября 1997 г. №16-П «По делу о проверке конституционности статьи 11.1 Закона РФ от 1 апреля 1993 г. «О Государственной границе Российской Федерации» в редакции от 19 июля 1997 г., содержится понятие налога и указаны его существенные признаки. В соответствии с данным постановлением под налогом понимается осно-

ванная на законе денежная форма отчуждения собственности с целью обеспечения расходов публичной власти, осуществляемая на началах обязательности, безвозвратности, индивидуальной безвозмездности и поступающая в специальный бюджетный фонд [2, с. 5339].

Вышеизложенное мнение КС РФ касается понятия и признаков налога фактически в полном объеме учтены законодателем, так как практически именно указанные понятие и признаки почти без корректировок были зафиксированы в Налоговом кодексе РФ.

Налоговый кодекс РФ закрепил определение понятия «налог». В соответствии с пунктом 1 статьи 8 Налогового кодекса РФ налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [3, с. 3824].

Если сравнить определение и основные признаки налога, содержащихся в постановлении КС РФ с определением и признаками, закрепленными в НК РФ, то прослеживается определенное сходство.

С.Д. Шаталов выделяет некоторые недостатки законодательно закрепленного понятия «налог». По его мнению, в данном определении налога «нет указаний на природу возникновения соответствующей обязанности и не точным выглядит указание на цель, кроме того, далеко не бесспорна посылка о том, что налог взимается в форме отчуждения собственности» [4, с. 56].

С.Н. Бердышев говорит о том, что в легальном определении термина «налог» не указано, что налог закреплен актом органа государственной власти, хотя выплата налога может осуществляться исключительно на правовой основе. Кроме того, по мнению ученого, несправедливо утверждение о взимании налогов. С.Н. Бердышев указывает, что взимание предполагает работу древних мытарей, тогда как в России, как и во всех остальных цивилизованных государствах, налоги уплачиваются добросовестными налогоплательщиками самостоятельно [5].

И.И. Кучеров исходит из того, что налог есть некая юридическая конструкция, составленная из ряда элементов, в соответствии с которой на тех или иных лиц возлагаются обязанности по участию своим имуществом в финансировании субъектов публичной власти. Исходя из этого «налог», по мнению ученого, это — «правовая форма возложения на физических лиц или организации основанной на законе и обеспеченной силой государственного принуждения обязанности по участию в формировании публичного фонда денежных средств (бюджета) для покрытия общественно значимых расходов на условиях индивидуальной безвозмездности и безвозвратности» [6, с. 28].

В монографии «Развитие налоговой системы России: проблемы, пути решения и перспективы» справедливо указано, что определение налога базируется на двух признаках платежа (обязательность и индивидуальная безвозмездность). Признак «обязательный платёж» очень широкое понятие, т.к. под него подпадают налоговые и административные штрафы, конфискация, взносы обязательного медицинского страхования и др. Признак «платёж» в налоговом праве означает (выражает) «не более чем способ исполнения налоговой обязанности». Признак налога «форма отчуждения собственности», присущ неналоговым обязательным платежам, например, конфискации, взносам обязательного медицинского страхования [7, с. 60].

Императивно-обязательный характер как признак налога закреплен в ст. 57 Конституции РФ «каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы» [8]. Таким образом, под обязательностью понимается правовая обязанность налогоплательщика по отношению к государству. Властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов регулирует законодательство о налогах: ст. 2 НК РФ. Приведенные отношения не зависят от воли сторон, а также налоговые обязательства у налогоплательщика возникают автоматически, если он обладает комплексом определенных признаков, указанных в законе.

В НК РФ четко закреплено, что налог – это взимаемый платеж. Данное положение представляется достаточно уязвимым для критики, по мнению В.В. Курочкина [9, с. 12].

Н.И. Осетрова считает, что о применение термина «отчуждение» в дефиниции налога, можно дискутировать и вполне согласиться с правовой позиции, т.к. отчуждение может быть принудительным и не принудительным, но обосновать целесообразность использования этого термина в дефиниции



налога, который воспринимается сегодня гражданами вполне естественно, с позиций здравого смысла трудно[10, с.153].

Если обратиться к словарю русского языка С.И. Ожегова, то термин «отчуждение» в значении слова «отчуждать» означает «отбирать у кого-нибудь (имущество) в пользу государства, общественных организаций...»[11].

Также важно отметить, что налогоплательщик не вправе распоряжаться по своему усмотрению той частью своего имущества, которая в виде определенной денежной суммы подлежит взносу в казну, и обязан регулярно перечислять эту сумму в пользу государства, так как иначе были бы нарушены права и охраняемые законом интересы других лиц, а также государства. При этом взыскание налога не может расцениваться как произвольное лишение собственника его имущества, оно представляет собой законное изъятие части имущества, вытекающее из конституционной публично - правовой обязанности[12, с. 9].

Таким образом, целесообразнее заменить термин «взимание» на передачу денежных средств с организаций и физических лиц и исключить форму отчуждения, т.к. налоги не взимаются в форме отчуждения, передаются или уплачиваются налогоплательщиками.

Признак индивидуальной безвозмездности налога также подвергается критике. Так О.Г. Белкин под безвозмездностью понимает, возникновение у налогоплательщика обязательства по передаче части своей собственности государству не влечет за собой возникновение у государства обязательств перед налогоплательщиком дать, сделать или предоставить что-либо именно ему в связи с уплатой налога. Государство обеспечивает жизнедеятельность всего общества и оказывает различные услуги гражданам в рамках закона, независимо от уплаты ими налогов, а перед конкретным налогоплательщиком в связи с уплатой им налога государство не имеет никаких обязательств[13, с. 4].

В.М. Пушкарева не согласна с корректностью вышеизложенного признака: «В литературе по теории налогов никогда не шла речь об индивидуальной безвозмездности налогов. В процессе развития финансовой мысли дискутировались вопросы об эквивалентности и, далее, безэквивалентности налогов. На протяжении нескольких веков разные школы рассматривали налоги как плату, вносимую каждым гражданином за обеспечение его личной имущественной безопасности, юридическую защиту и т.д., т.е. как эквивалент за оказываемые государством услуги. Это теория обмена и ее варианты — атомистическая теория, теория страховой премии и т.д.»[14, с. 192].

Н.И. Осетрова считает, что возмездность налогов следует и из самой дефиниции, данной в Налоговом кодексе РФ: налог взимается в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований и, таким образом, является своего рода платой за принадлежность к «государственному союзу» и пользование «удобствами государственного общежития». Поэтому выделять признак налога как индивидуально безвозмездный платеж, мягко говоря, неточно. Речь может идти только об индивидуальной безэквивалентности или об общей безвозмездности при уплате налога, понимаемой как удовлетворение всеми членами общества потребностей, которые являются неделимыми, т.е. объективно не могут быть результатом добровольных рыночно-меновых отношений. При этом следует иметь в виду, что те или иные виды деятельности государства, осуществляемые за счет налогов, могут приносить и прямую выгоду отдельным категориям плательщиков (бесплатное образование, медицинская помощь и т.д.). Таким образом, налоги, являясь безэквивалентными платежами, имеют возмездный характер, как в общественном аспекте, так и индивидуальном[10, с. 150].

Налог – это индивидуально безвозмездный платеж. Слово «платеж» (точнее, его синоним «плата») имеет свое неюридическое значение, в разных словарях оно трактуется по-разному. И сравнив эти толкования, можно прийти к одному выводу, что в любом случае платеж – это не безвозмездный, а совершаемый с определенной целью акт либо за что-то, либо в порядке возмещения. Анализ правовой природы налога однозначно указывает на то, что налог – это не наказание и не способ возместить потери. Соответственно, налогоплательщики уплачивают налог для какой-то цели, в том числе и личной. Действительно, налоги – это самая большая доходная статья бюджета, который имеет строго социальную направленность, значит, налоги уплачиваются для того, чтобы государство использовало эти денежные средства для осуществления своих функций, в том числе необходимых для самого налогопла-



тельщика [15, с. 24].

На основе исследования различных точек зрения относительно правовой природы налога предлагаем изложить пункт 1 статьи 8 Налогового кодекса РФ в следующей редакции: налог – это установленный актом законодательства обязательный, индивидуальный платеж, уплачиваемый организациями и физическими лицами в форме денежных средств для финансового обеспечения расходов публичной власти.

### Список литературы

1. Латышев С.Н., Зарубина М.Р. Актуальные проблемы законодательного определения налога и его признаков // Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы: сборник статей международной научно-практической конференции (18 ноября 2016 г, г. Екатеринбург). - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС. 2016. С. 93-95.
2. Постановление Конституционного Суда РФ от 11.11.1997 N 16-П "По делу о проверке конституционности статьи 11.1 Закона Российской Федерации от 1 апреля 1993 года "О Государственной границе Российской Федерации" в редакции от 19 июля 1997 года" // Собрание законодательства РФ. 1997. №46. С. 5339.
3. Налоговый кодекс РФ (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 03.12.2011) // СЗ РФ. № 31. 1998. – С. 3824.
4. Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации части первой (постатейный) / Сост. и авт. коммент. С.Д. Шаталов. — М., 1999. — С. 56.
5. Бердышев С.Н. Налоговое право для бухгалтера // СПС «КонсультантПлюс».
6. Кучеров И.И. Новый концептуальный подход к определению налога // Финансовое право, 2008. № 1. С. 28.
7. Шаталов С.Д. Развитие налоговой системы России: проблемы, пути решения и перспективы. – М.: МЦФЭР, 2000, С.60.
8. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, ст. 57. // [www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru) 01.08.2014.
9. Курочкин В.В. К вопросу о понятии налога // Вестник ФА №3, 2003. С. 12.
10. Осетрова Н.И. К вопросу о сущности и определении налогов // Налоговый вестник. 2000. № 6. С. 150.
11. Ожегов С.И. Толковый словарь.
12. Латышев С.Н., Борисова А.Н. Разграничение понятий «налог», «сбор» и «государственная пошлина» в налоговом праве // Новые информационные технологии в науке: сборник статей международной научно-практической конференции (28 ноября 2016 г, г. Уфа). – Уфа: Изд-во: ООО «ОМЕГА САЙНС». 2016. С. 9-13.
13. Белкин О.Г. Роль Конституционного Суда РФ в формировании понятий налога и сбора // Вестник пермского университета № 2, 2008. С. 4.
14. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов. // Учеб. Пособие. 1996. – 192с.
15. Мисюрёв М.В. Некоторые проблемы законодательных дефиниций. // Теория и практика современной юридической науки, 2013. С. 24

УКД 342

# ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНСТИТУЦИОННЫХ (УСТАВНЫХ) СУДОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СУРАНОВА ТАТЬЯНА АНАТОЛЬЕВНА,

магистрант

ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет»

**Аннотация:** В статье автор рассматривает правовое регулирование деятельности конституционных (уставных) судов, проводит анализ конституций (уставов) на основании которого, определяет несколько подходов к регламентации в основном законе субъекта Российской Федерации статуса конституционного (уставного) суда, а также выявляет элементы правового положения конституционных (уставных) судов закрепленных в Основном законе субъекта Федерации.

**Ключевые слова:** конституционные (уставные) суды, правовое положения конституционных (уставных) судов, конституционное правосудие, конституционный строй, законодательство субъектов.

## LEGAL REGULATION OF ACTIVITIES OF THE CONSTITUTIONAL (CHARTER) COURTS OF CONSTITUENT ENTITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Suranova Tatiana Anatolievna

**The summary:** In the article the author examines legal regulation of the activities of the constitutional (charter) courts, conducting an analysis of the constitutions (charters) under which, identifies several approaches to regulation in the basic law of the Russian Federation of constitutional (charter) court, and also reveals elements of the legal provisions of the constitutional (charter) courts enshrined in the basic law of the Federation.

**Key words:** constitutional (charter) courts, the legal provisions of the constitutional (charter) courts, constitutional justice, constitutional order, the legislation of constituent entities.

Конституционные (уставные) суды субъектов Российской Федерации – это специальные органы, созданные для правовой охраны конституций республик, уставов краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов. Являясь судами субъектов Федерации, конституционные (уставные) суды осуществляют деятельность, направленную на защиту конституционного строя Российской Федерации, основных прав и свобод человека и гражданина, обеспечивают верховенство и непосредственное действие конституций (уставов) в системе законодательства субъектов Федерации [1, с. 28]. Таким образом, предназначение этих органов состоит в том, чтобы, используя юрисдикционные полномочия, связанные прежде всего с конституционным (уставным) нормоконтролем, устранять противоречия, возникающие между различными субъектами конституционно-правовых отношений на региональном и муниципальном уровне власти, гармонизировать эти отношения, обеспечивая устойчивость и единообразие их воспроизведения в контексте общего конституционного правопорядка в России.

Основные начала организации и деятельности конституционных (уставных) судов субъектов Федерации установлены Федеральным конституционным законом от 31 декабря 1996 года N 1-ФКЗ «О

судебной системе Российской Федерации». Согласно его ст. 27 конституционный (уставный) суд может создаваться субъектом Федерации для рассмотрения вопросов соответствия конституции (устава) законов и иных нормативных правовых актов органов государственной власти субъекта Федерации, муниципальных нормативных актов, а также для толкования конституции (устава) субъекта Федерации; финансирование конституционного (уставного) суда осуществляется за счет средств бюджета субъекта Федерации; региональный законодатель устанавливает компетенцию и порядок деятельности этого органа; решение конституционного (уставного) суда, принятое в пределах его полномочий, не может быть пересмотрено иным судом.

В настоящее время законодательством четко не определен круг полномочий конституционных (уставных) судов субъектов Российской Федерации. Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» в ч. 1 ст. 27 предоставляет право самим субъектам сформулировать данный круг полномочий.

Становление конституционных (уставных) судов субъектов Российской Федерации представляет собой сложный процесс, последовательно включающий в себя следующие этапы:

- 1) закрепление в конституции (уставе) субъекта Федерации норм, учреждающих конституционный (уставный) суд и устанавливающих общие черты его статуса;
- 2) принятие закона субъекта Федерации о конституционном (уставном) суде;
- 3) фактическое создание конституционного (уставного) суда и реализация им своих полномочий.

В настоящее время возможность образования конституционных (уставных) судов предусмотрена конституциями и уставами более 40 субъектов Российской Федерации [2, с. 392]. Степень регулирования очень разная: в некоторых конституциях (уставах) правовое положение органа конституционного правосудия определено отдельной нормой, в других - специальной статьей, включающей совокупность норм, в третьих - несколькими статьями, в четвертых - отдельной главой, достаточно обширной по нормативному содержанию.

Анализ конституций (уставов) позволяет выделить несколько подходов регионального законодателя к регламентации в основном законе субъекта Федерации статуса конституционного (уставного) суда.

Первый подход предполагает закрепление в конституции (уставе) лишь возможности создания органа конституционного правосудия, иногда с указанием его предполагаемых полномочий или иных элементов статуса (Республика Алтай, Забайкальский, Пермский края, Мурманская, Нижегородская, Оренбургская, Орловская, Сахалинская, Смоленская области, Ненецкий автономный округ). Данный подход характерен для тех субъектов Федерации, в которых не только не приняты законы о конституционных (уставных) судах, но и вообще перспективы их образования не ясны.

Подобный подход регионального законодателя вряд ли можно признать обоснованным: норма о возможности образования конституционного (уставного) суда, как уже отмечалось, содержится в Федеральном конституционном законе «О судебной системе Российской Федерации» (ч. 1 ст. 27) и сама по себе не требует воспроизведения в законодательстве субъекта Федерации. В данном случае речь может идти скорее о благоприятном отношении региональных властей к идее конституционного правосудия.

Второй подход предполагает закрепление в конституции (уставе) норм о конституционном (уставном) суде как органе государственной власти субъекта Федерации, однако без какого-либо содержательного наполнения его статуса (например, уставы Кировской, Тверской областей). Как и в первом случае, в данных субъектах Федерации не приняты законы о конституционных (уставных) судах, и фактически эти органы не созданы. Данный подход можно считать формальным: декларируя образование органа конституционного правосудия, но при этом не наполняя это решение никаким конкретным правовым содержанием даже на конституционном (уставном) уровне, субъекты Федерации превращают рассматриваемый институт в своего рода фикцию - он формально существует, практически же его нет.

Третий подход предусматривает детализацию норм о статусе конституционного (уставного) суда в главе конституции (устава), посвященной организации судебной власти (Республика Адыгея, Кабар-

дино-Балкарская Республика, республики Саха (Якутия), Северная Осетия - Алания, Татарстан, Чеченская Республика, Московская область и др.) или системе органов государственной власти субъекта Федерации (Воронежская область, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра).

Четвертый подход предполагает выделение в структуре конституции (устава) отдельной главы, посвященной статусу конституционного (уставного) суда, содержащей развернутую систему норм, регламентирующих его организацию и деятельность (например, гл. 12 (1) «Основы статуса Уставного Суда Иркутской области» Устава Иркутской области). В уставах Белгородской, Ленинградской, Новосибирской областей содержится глава, регламентирующая правовое положение Уставного Суда области и мировых судей.

Как показывает анализ конституций (уставов) субъектов Федерации, как правило, в них закрепляются следующие элементы правового положения конституционных (уставных) судов:

- состав этих органов (3 - 7 судей);
- порядок назначения судей и сроки их полномочий, иногда требования, предъявляемые к кандидатам на эти должности;
- порядок назначения на должность и освобождения от нее председателей и заместителей председателей этих судов (если это полномочие возложено на законодательные (представительные) органы субъектов Федерации);
- независимость судей и подчинение их только Конституции России, федеральному закону, конституции (уставу) субъекта Федерации;
- перечень полномочий судов [3, с.44];
- виды решений судов, их юридическая сила, в т.ч. указание на их обязательность;
- порядок финансирования данных органов.

Сама судебная практика стоит на позиции допустимости наделения конституционных (уставных) судов субъектов Российской Федерации путем принятия соответствующего федерального конституционного закона полномочием по проверке соответствия законов субъектов Федерации федеральным законам [4, с.3].

Наиболее приемлемым является следующий подход к компетенции конституционных (уставных) судов: законодательство субъектов Федерации может дополнительно предоставлять им полномочия помимо установленных Федеральным конституционным законом «О судебной системе Российской Федерации», связанные с разрешением конституционно-правовых споров регионального значения (например, споров о компетенции между органами государственной власти субъектов Федерации), а также иные юрисдикционные и консультативные полномочия конституционно-правового характера (например, по участию в процедуре отрешения от должности высшего должностного лица субъекта Российской Федерации), если осуществление этих полномочий совместимо с правовой природой конституционных (уставных) судов и не относится к компетенции Конституционного Суда Российской Федерации или иных федеральных судов.

Таким образом, как уже было неоднократно отмечено выше, субъекты Федерации самостоятельно определяют круг полномочий, предоставляемых конституционным (уставным) судам. Данное обстоятельство порождает неодинаковый объем полномочий рассматриваемых судов в различных субъектах Федерации.

В связи с данным фактором, представляется возможным наделить конституционные (уставные) суды субъектов Российской Федерации такими дополнительными общими полномочиями, как:

- осуществление мониторинга регионального законодательства;
- право законодательной инициативы в пределах своего ведения;
- проверка соответствия законов субъектов Федерации федеральным законам;
- рассмотрение споров о компетенции между органами государственной власти субъектов Федерации;
- участие в процедуре отрешения от должности высшего должностного лица субъекта Федерации.

Одновременно с этим видится невозможность отнесения к компетенции конституционных (устав-

ных) судов субъектов Российской Федерации таких полномочий, как:

- проверка соответствия Конституции Российской Федерации законов субъектов Федерации;
- проверки соответствия конституции (уставу) субъекта Федерации федеральных законов;
- проверки соответствия конституции (уставу) субъекта Федерации ненормативных правовых актов органов государственной власти и местного самоуправления;
- проверки конституционности политических партий и иных общественных объединений.

#### Список литературы

1. Безруков А.В., Казанцев А.О. О необходимости создания и совершенствования компетенции конституционных (уставных) судов субъектов Российской Федерации // Журнал конституционного правосудия. 2012. N 2. С. 28 - 34.
2. Худoley К. М. Нужен ли конституционный (уставный) суд в субъекте РФ? // Вестник Пермского университета. Юридические науки. — 2016. — № 34. — С. 392.
3. Зыкова И.В. Определение полномочий конституционных (уставных) судов субъектов Российской Федерации // Российская юстиция. 2012. N 10. С. 44 - 48.
4. Постановление Конституционного Суда РФ от 11.04.2000 N 6-П
5. Федеральный конституционный закон от 31.12.1996 N 1-ФКЗ (ред. от 05.02.2014) "О судебной системе Российской Федерации"
6. Федеральный конституционный закон от 21.07.1994 N 1-ФКЗ (ред. от 28.12.2016) "О Конституционном Суде Российской Федерации"

УДК 123.45

# ДОГОВОР ЗАЙМА В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

САВИНА КСЕНИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО "ВлГУ имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых"

**Аннотация:** Статья посвящена исследованию вопроса о понятие и видовых признаках договора займа. Приводится разграничение договора займа от других смежных договоров. сделан вывод о целесообразности подобного разграничения.

**Ключевые слова:** договор займа, гражданско-правовая защита, меры защиты, признаки договора займа.

## LOAN AGREEMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION AT THE PRESENT STAGE

Savina Ksenia Vadimirovna

**Abstract:** The legal nature of the loan agreement was considered. The agreement determines the transfer of the ownership of borrower money or other things, with the generic characteristics under the obligation to return the same amount 2 of money (the loan amount), or the same amount of things of the same kind and quality. It is real and one-sided agreement, it can be orally and in writing. The article is devoted to the study of the concept and specific signs of the loan agreement. Provides a delineation of the loan agreement from other related contracts. The conclusion about the appropriateness of this distinction.

**Keywords:** loan, the form of the loan agreement, hand receipt, the subject of the loan agreement, foreign currency, the inflation rate.

По договору займа одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества; договор займа считается заключенным с момента передачи денег или других вещей (п. 1 ст. 807).

Выделим основные признаки договора займа в современной правовой доктрине.

Во-первых, объектом договора займа являются деньги или иные вещи, определяемые родовыми признаками (заменяемые вещи). На заемщика не может быть возложена обязанность возврата займодавцу по истечении срока использования объекта займа тех же денег или тех же вещей, как это имеет место, например, по договорам имущественного найма, ссуды (безвозмездного пользования), доверительного управления имуществом, объектом которых (по этой причине) могут служить только индивидуально-определенные вещи, не теряющие своих качеств в процессе использования.

Во-вторых, специфика объекта договора займа предполагает наличие у заемщика правомочия по распоряжению данным объектом. Для того чтобы заемщик имел возможность распоряжаться полученными от займодавца деньгами или иными вещами, он должен быть их собственником. В связи с этим по договору займа служащие его объектом деньги или вещи, определяемые родовыми признаками, передаются в собственность заемщика. Данное обстоятельство также позволяет отличить договор займа от договоров аренды (имущественного найма), ссуды (безвозмездного пользования) и



доверительного управления, по которым объект указанных договоров передается лишь во владение и пользование контрагента: арендатора, ссудополучателя, доверительного управляющего.

В-третьих, данный тип договора относится к реальным сделкам: он считается заключенным лишь с момента фактической передачи займодавцем заемщику денег или вещей, определяемых родовыми признаками и служащих объектом договора займа.

Данный признак договора займа отграничивает его от всех консенсуальных договоров, включая те же договоры аренды (имущественного найма) и ссуды (безвозмездного пользования), и одновременно сближает его с иными реальными договорами: хранения, перевозки, доверительного управления имуществом. По договору займа деньги и иное имущество, определяемое родовыми признаками, передаются в собственность заемщику и используются последним самостоятельно по его усмотрению.

Реальный характер договора займа означает, что даже при наличии между заемщиком и займодавцем письменного соглашения, по которому последний взял на себя обязанность предоставить заемщику определенную денежную сумму или количество вещей, на стороне заемщика не возникает права требовать от займодавца исполнения этой обязанности, поскольку само заемное обязательство не может считаться возникшим до момента фактической передачи займодавцем денег или иного имущества в собственность заемщику.

В-четвертых, договор займа является односторонним договором. Выделение данного признака договора займа не вызывает сомнений и признается всеми авторами. В силу прямого указания п. 1 ст. 807 ГК он считается заключенным с момента передачи денег или других вещей. односторонний характер договора выражается в том, что заемщик создает для себя заключением договора голый долг, а займодавец всегда получает право требования».

В-пятых, специфика объекта договора займа: деньги или вещи, определяемые родовыми признаками (т.е. заменимые вещи), а также его реальный и односторонний характер предопределяют и особенность предмета договора займа, состоящую в том, что таковым следует признать действия заемщика по возврату займодавцу соответствующей денежной суммы или равного полученному количеству вещей.

Квалификация договора займа была бы неполной без определения его места в общей системе гражданско-правовых договоров. По этому вопросу в юридической литературе можно встретить изложение весьма разнообразных взглядов различных авторов.

Договоры займа, кредита и финансирования под уступку денежного требования сведены в одну классификационную группу, объединяемую общей категорией кредитных обязательств, отнесенных в свою очередь, наряду с договорами страхования, договорами банковского счета и банковского вклада, а также расчетными обязательствами, к классу гражданско-правовых обязательств по оказанию финансовых услуг.

Договор займа, безусловно, должен быть отнесен по направленности результата к классу договорных обязательств, направленных на передачу имущества, и, следовательно, в одном классе с договором займа окажутся договоры купли-продажи, мены, ренты, имущественного найма и ссуды, жилищного найма и другие договоры, опосредующие передачу имущества.

Российское законодательство позволяет сторонам заемного обязательства применить к правонарушителю меры охраны (заключение договора займа между гражданами в письменной форме независимо от его суммы), меры защиты и меры ответственности. Меры защиты можно классифицировать на меры оперативного воздействия на нарушителя и меры, применяемые исключительно компетентными органами государства. К мерам оперативного воздействия, предпринимаемым займодавцем, следует отнести возможность потребовать досрочного возврата всей суммы займа в случаях, если 1) суммы целевого займа расходуются не по назначению либо расходование неподконтрольно займодавцу (п. 2 ст. 814 ГК РФ); 2) заемщик не производит очередной платеж (п. 2 ст. 811 ГК РФ); заемщик ненадлежащим образом выполняет обязанность по обеспечению возврата суммы займа (ст. 813 ГК РФ). Заемщик же в случае злоупотребления займодавцем своей общекедиторской обязанностью принять надлежащее исполнение может защитить свои права, внося сумму

займа и причитающиеся проценты в депозит нотариуса. К мерам государственно-принудительного характера относятся: а) оспаривание заемщиком в суде договора займа по безденежности и б) требования о присуждении к исполнению обязанности в натуре. При применении мер защиты не требуется доказывать наличие вины нарушителя.

## Список литературы

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о банковском вкладе, банковском счете; банковские расчеты. Конкурс, договоры об играх и пари. Книга 5. В 2-х томах. Том 1. М.: статут, 2015. (автор гл. 7 «содержание, исполнение и прекращение кредитного договора» - Витрянский В.В.) - с. 423.
2. Буш И.А. Защита прав участников арендных отношений по российскому законодательству: дис. ...канд. юрид. наук. - саратов, 2011. - 205 с.
3. Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т. 1 / Е.Н. Абрамова, Н.Н. Аверченко, Ю.В. Байгушева [и др.] / Под ред. А.П. Сергеева. - М.: ТК Велби, 2015.
4. Договор займа. официальные разъяснения, судебная практика, образцы документов. - М.: Издание Тихомирова М. Ю., 2014. - 547 с.
5. Договор займа. Официальные разъяснения, судебная практика, образцы документов. - М.: Издание Тихомирова М. Ю., 2015. - 585 с.
6. Чеговадзе Л.А. О защите гражданских прав и ответственности за их нарушение // Юрист. - 2013. № 12. - с. 8-13.

УДК 343.1

# ИНСТИТУТ СЛЕДСТВЕННОГО СУДЬИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАВОВОЙ ДОКТРИНЕ: ПОНЯТИЕ, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

ПРИХОДЬКО СЕРГЕЙ ОЛЕГОВИЧ

Студент 2 курса

Института права ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Научный руководитель: **Милова Ирина Евгеньевна**Кандидат юридических наук, доцент, зав. кафедрой  
организации борьбы с экономическими преступлениями  
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

**Аннотация:** в статье рассматривается вопрос введения института следственного судьи в современное российское уголовно-процессуальное законодательство. Анализируются мнения учёных по данной проблеме. Рассматривается история появления данного института и тенденция его развития, а также цели и функции введения.

**Ключевые слова:** следственный судья, судебный орган, следствие, состязательность, независимость, правосудие.

INSTITUTE OF THE INVESTIVE JUDGE IN THE DOMESTIC LEGAL DOCTRINE: CONCEPT, TRENDS  
OF DEVELOPMENT, MODERN STATE

Prikhodko Sergey Olegovich,  
Scientific adviser: Milova Irina Evgen'yevna

**Abstract:** The article deals with the introduction of the institution of the investigative judge in the modern Russian criminal procedure legislation. The opinions of scientists on this issue are analyzed. The history of the appearance of this institute and its development trend, as well as the goals and functions of the introduction, are considered.

**Key words:** investigative judge, judicial body, investigation, competition, independence, justice.

В современный период в российской науке активно обсуждается вопрос о введении института следственного судьи в уголовно-процессуальное законодательство. Высшие органы государственной власти действуют в векторе продолжения проведения судебной реформы. Вследствие этого, с одной стороны, должен быть введён новый судебный орган, с другой стороны, необходимо независимое и эффективное следствие. 10 марта 2015 года в Комитете гражданских инициатив дискутировалась теоретическая концепция под рабочим названием «Возрождение института следственных судей в российском уголовном процессе» [1, с. 1]. Ещё в октябре 2014 года Президент РФ В.В. Путин на заседании Совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека рекомендовал Вер-

ховному Суду РФ изучить вопрос о введении института следственных судей. Комитетом была занята позиция, поддерживающая введение следственных судей в России. Очевидно, что указанный институт будет способствовать реализации принципа равенства сторон, полного обеспечения их прав и законных интересов. Вместе с тем, он должен обеспечить судебную защиту конституционных прав человека и гражданина и не допустить поступления в суд необоснованных обвинений.

Главной целью создания института следственного судьи в современной судебной системе является обеспечение принципа состязательности на стадии предварительного расследования. В науке по данному вопросу нет единого мнения. Среди них есть, как сторонники появления нового субъекта на стадии предварительного расследования, так и противники. К первым можно отнести А.Кудрина, Т.Г.Морщакову, А.В.Смирнова, которые непосредственно участвовали в работе Комитета гражданских инициатив по обсуждению этого вопроса. К этой же группе учёных причислим Н.Н.Ковтуна, А.С.Александрова. По мнению перечисленных авторов, следственный судья будет осуществлять судебный контроль за законностью и обоснованностью применения мер процессуального принуждения, а также по требованию сторон обеспечит хранение доказательств, которые могут быть утрачены в ходе проведения следствия [2, с. 12].

Среди активно поддерживающих идею введения данного института – Председатель Конституционного Суда РФ В.Д. Зорькин, утверждающий, что процесс развития правосудия в России указывает на необходимость его появления, что позволит решить ряд проблем в данной сфере [3, с. 5]. К числу сторонников относятся также проректор МГУ С.Ф. Шахрай и полномочный представитель Правительства РФ в высших судебных инстанциях М.Ю. Барщевский, по мнению которых, следственный судья должен играть одну из ключевых ролей в стадии предварительного расследования.

Противником введения следственных судей выступает Л.В. Головкин, предполагающий, что соответствующее нововведение является следствием «американизации», что негативно отразится как на уголовном процессе России, так и на общественных отношениях в целом [4, с. 4]. Своё мнение он связывает с современной геополитикой, указывая на факт, что процессу «американизации» подвержены все постсоветские страны. В качестве примера автор приводит Грузию, Украину, страны Прибалтики, где был введён институт следственных судей в условиях ухудшения отношений с Россией и сближения с США.

Проводился социологический опрос по поводу введения данного института в России. По его результатам было выявлено, что большинство специалистов придерживаются точки зрения Л.В. Головкина [5, с. 2].

В российской истории данный институт уже существовал, но под несколько иным названием – судебных следователей. Он появился в императорской России вследствие проведения Александром II Судебной реформы 1864 года, в результате которой были изданы «Наказ судебным следователям» и «Учреждение судебных установлений».

Судебный следователь занимал важное место в системе следствия и назначался по представлению министра юстиции (ст. 212 «Учреждения»). Данную должность мог занимать только русский по происхождению, достигший двадцатипятилетнего возраста, имеющий опыт в судебной практике не менее четырёх лет, и имеющий достаточное познание по следственной части, при этом он должен был находиться на должности председателя судебных мест и состоящих при них прокурорах (ст. 200; ст. 205 «Учреждения»). Выполнение функций судебных следователей не зависело от прокурорской и полицейской власти [6, с. 2]. Его независимость обеспечивала непредвзятость судебной защиты человека на стадии предварительного следствия. В настоящее время по существу идёт возвращение российскому правосудию тех неоспоримых достоинств, которые были связаны с Судебной реформой 1864 года. Возрождается то, что было утрачено, а вовсе не происходит копирование законодательных образцов [7, с. 14].

После революции 1917 года институт следственного судьи, несмотря на коренные изменения, продолжал функционировать. Он сохранялся до 1929 года, когда следственный аппарат был включён в прокуратуру.

Франция является страной-родоначальницей института следственных судей. Первое упоминание о нём относится к 14-15 векам. Несмотря на давность введения данного института, он функционирует в

этой стране и в настоящее время, что доказывает о его эффективности функционирования. Следственный судья во Франции выполняет следственные действия и обладает полномочиями судьи. Таким образом, одно лицо выполняет функции следователя и судьи. Основной принцип осуществления его деятельности - независимость, причём следственный судья не ограничен определёнными сроками проведения следствия. Однако он не имеет права самостоятельно начинать следственные действия. Данные полномочия закон относит к прокурору и к потерпевшему лицу (стороне обвинения). Другая особенность заключается в том, что после окончания следствия судебный следователь направляет обвиняемому все постановления, которые им были вынесены, для ознакомления. Это является важным моментом для реализации принципа состязательности в стадии предварительного следствия.

Институт следственных судей закреплён в УПК Украины и Законе "О судоустройстве и статусе судей". Законодатель относит его к суду первой инстанции. В число его полномочий входит рассмотрение ходатайств на проведение негласных следственных действий. Главной его задачей является судебный контроль за соблюдением прав и законных интересов лиц, участвующих в уголовном процессе.

К основной причине введения института следственных судей относят обвинительный уклон, который присутствует на стадии предварительного следствия, т.е. основной его целью является обеспечение основных принципов, в том числе состязательности на данной стадии. На стадии возбуждения уголовного дела защита фактически отстранена от участия в судопроизводстве, поскольку зачастую отсутствует подозреваемый, а уголовное дело возбуждается не в отношении конкретного лица, а по факту [6, с. 2].

На стадии предварительного расследования сторона обвинения также имеет преимущества в сборе доказательств. Основной объём доказательств собирается на стадии досудебного расследования. В суде проходит уже их оценка. В одну из основных функций следственного судьи будет входить формирование доказательной базы как с позиций обвинения, так и со стороны защиты, что обеспечит равные возможности в сборе доказательств в досудебном расследовании. Следственный судья будет выступать независимым арбитром в споре стороны обвинения и стороны защиты [8, с. 32].

Таким образом, введение института следственного судьи в российскую уголовную систему должно обеспечить контроль за законностью следственных действий сторон, обеспечить реализацию принципа равенства сторон в собирании доказательств и состязательности на стадии досудебного расследования. При этом необходимо учитывать принципы и особенности построения системы отечественного уголовного права и уголовного процесса. Следует также учесть историю существования данного института в России и практический опыт функционирования следственных судей в зарубежных странах.

### Список литературы

1. Алексеев И.М. К вопросу о следственном судье. Краснодар: Современные проблемы уголовной политики. 2015. С. 4.
2. Ковтун Н.Н. Специализированный следственный судья: за и против. Н.Новгород: Российская юстиция. 2010. № 9. С. 12.
3. Зорькин В.Д. Конституция живёт в законах. М.: Журнал конституционного правосудия. 2015. №3. С. 5.
4. Головкин Л.В. Следственные судьи или очередной раунд «американизации» российского уголовного процесса? М.: Закон, 2015. С.8.
5. Афанасьев А.Ю. Следственный судья в уголовном процессе России: Американизация или возвращение к истокам? Н.Новгород: Нижегородская академия МВД России. 2015. №8. С.5.
6. Милова И.Е. Следственный судья: возрождение института. Тольятти: Вестник Волжского университета имени В.Н.Татищева. 2016. №2. С. 8.
7. Смирнов А.В. Институт следственных судей – конституционное требование? М.: Уголовное судопроизводство. 2015. №2. С.14.
8. Рощина Ю.В. Судебный следователь в уголовном процессе дореволюционной России. М.: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. 2006. С. 152.

УДК 34

# ИЗБРАНИЕ ЧАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ЧЕРЕЗ ПАРТИЙНЫЕ СПИСКИ, КАК ФАКТОР НЕГАТИВНО ВЛИЯЮЩИЙ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОЙ РОЛИ

КОЛОТУШКИН НИКИТА АНДРЕЕВИЧ

Магистрант  
ФГБОУ ВПО Костромской государственной университет

**Аннотация:** Данная статья ставит перед собой задачу исследовать избирательные системы РФ, соотнести их с представительской функцией избираемых по данным системам депутатов Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации.

**Ключевые слова:** представительная роль, Государственная Дума, депутаты, выборы.

## THE ELECTION OF A PART OF THE STATE PARLAMENT THROUGH PARTY LISTS, AS A FACTOR NEGATIVELY AFFECTING THE PROVISION OF A REPRESENTATIVE ROLE

Kolotushkin Nikita Andreevich

**Abstract:** This article aims to investigate the electoral systems of the Russian Federation, to correlate them with the representative function of the deputies of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation elected according to these systems.

**Keywords:** representative role, the State Parliament, deputies, elections.

Избирательная система в широком смысле - совокупность правовых норм, образующих избирательное право. Избирательное право – совокупность юридических норм, регулирующих участие граждан в выборах. В отличие от многих зарубежных конституций, Конституция РФ не содержит специальной главы об избирательном праве.

Избирательная система в узком смысле - совокупность правовых норм, определяющих итоги голосования. Исходя из этих правовых норм определяются: вид выборов, тип избирательных округов, форма и содержание бюллетеня, правила подсчета голосов и т.д.

В зависимости от того, какой вид избирательной системы (в узком смысле) будет использован на конкретных выборах, результаты при одних и тех же итогах голосования могут быть разными.

Существуют три разновидности избирательных систем:

Мажоритарная – избранным считается кандидат набравший большее количество голосов.

Существует три подсистемы: Абсолютного большинства – кандидату необходимо набрать 50% + 1 голос. Относительного большинства – кандидату необходимо набрать самое большое число голосов. При этом данное число голосов может быть меньше 50% от всех голосов. Квалифицированного большинства – кандидату необходимо набрать заранее установленное большинство голосов. Такое установленное большинство всегда больше 50% от всех голосов – 2/3 или 3/4.



Пропорциональная - это система формирования выборных органов власти через партийное представительство. Политические партии и/или политические движения выдвигают списки своих кандидатов. Избиратель голосует за один из этих списков. Мандаты распределяются пропорционально набранным голосам каждой партией.

Смешанная - избирательная система, при которой часть мандатов в представительный орган власти распределяется по мажоритарной системе, а часть по пропорциональной системе. То есть две избирательные системы используются параллельно.

Гибридная - это синтез мажоритарной и пропорциональной избирательных систем. Выдвижение кандидатов происходит по пропорциональной системе (по партийным спискам), а голосование – по мажоритарной (персонально за каждого кандидата).

До принятия соответствующего закона в 2002 году на региональных выборах высших должностных лиц в некоторых субъектах РФ использовались разновидности мажоритарной системы, не относящиеся ни к системе абсолютного, ни к системе относительного большинства. Кандидату требовалось получить относительное большинство голосов, но не менее 25% от числа граждан, внесенных в списки избирателей, а в некоторых субъектах РФ – не менее 25% от числа избирателей, принявших участие в голосовании. Сейчас все региональные выборы проходят по единым для всех принципам.

При выборах высших должностных лиц (президент, губернатор, мэр) применяется мажоритарная избирательная система абсолютного большинства. Если никто из кандидатов не набрал абсолютное большинство голосов, назначается второй тур, куда проходят два кандидата, набравшие относительное большинство голосов.

С 2007 по 2011 год выборы в Государственную думу проходили по пропорциональной системе. С 2016 года половина депутатов (225) Государственной думы РФ избирается по одномандатным округам по мажоритарной системе, а вторая половина – по единому избирательному округу по пропорциональной системе с процентным барьером в 5%

Избирательная система РФ на данный момент не предусматривает использования гибридной избирательной системы. Также избирательная система в России не использует мажоритарную избирательную систему квалифицированного большинства.

Как известно, изначально депутаты Государственной Думы избирались по смешанной системе: одна половина избиралась по мажоритарной, вторая - по пропорциональной. Однако позднее весь депутатский корпус стал избираться только по пропорциональной системе. Одним из аргументов была необходимость развития партийной системы.

Использование пропорциональной системы, приводит к тому что избиратели голосуют не за конкретных людей а за политическую партию, возлагая на нее всю ответственность за того или иного избранного кандидата. Данная система понижает уровень ответственности будущих депутатов перед избирателями, снижая уровень региональной работы и соответственно сужая долю представительской функции депутата в пользу функции законодательной. Это порождает еще ряд проблем связанных с тем, что в процессе законотворчества депутаты не работающие «на земле» то есть в своих округах, регионах не могут в полной мере передать народную волю, так как мало взаимодействуют со своими избирателями. Это влечет за собой принятие иногда неполноценных законов, которые не учитывают региональной специфики того или иного субъекта РФ.

В свою очередь повсеместное использование мажоритарной системы с одной стороны дает максимальный уровень взаимодействия избранного депутата с народом в том или ином округе, что дает определенный плюс в законодательной работе депутата, так как принятии решений учитывается проблема конкретного региона и его жителей. В то же время использование мажоритарной системы в чистом виде значительно снижает качество результата работы политических партий, ярким примером такого могут служить последние выборы в Англии где, к примеру, Демократическая юнионистская партия получила 8 мест в парламенте набрав по стране 0.6% голосов и партия либерал-демократов в то же время получила такое же количество мест в парламенте, набрав 7.8 % голосов. Использование мажоритарной системы приводит к тому, что большинство населения проголосовавших за партию, которая не выиграла на выборах, в конечном итоге «теряют свои голоса». Данный факт ведет к тому, что

партии участвующие в выборах по данной модели, получив в общей сложности хороший процент в общей сумме голосов, получают ровно столько мандатов в скольких избирательных округах победил партийный кандидат, что в конечном итоге так же влияет на представительские функции, которые несут в себе партии в рамках своих избирательных программ и народной поддержки. Добиться того или иного решения в парламенте, партии имеющей достаточную поддержку в народе, но получившей подобный результат на выборах, достаточно проблематично.

С парламентских выборов в 2016 года в России используется смешанная избирательная система распределяющая мандаты пополам между партийными списками и депутатами одномандатниками, будь то опять же партийные кандидаты или кандидаты самовыдвиженцы. Смесь данных систем оказывает компромиссное воздействие на проблему представительства как на уровне отдельного кандидата, так на уровне партий. Граждане получающие на выборах 2 бюллетеня, за партийный список и за кандидатов одномандатников являются наиболее защищенными с правовой точки зрения, их голоса не теряются в случае прохождения партии за которую они голосуют 5% барьера и они четко знают какой кандидат будет представлять их округ в государственной думе благодаря мажоритарному аспекту голосования.

На проблему представительских функций в Государственной Думе огромное влияние оказывают два параметра: партийная дисциплина и депутатская этика в купе со строгим ее исполнением. Огромное влияние на представительскую функцию оказало принятие практики региональной недели у депутатов Государственной Думы. Исполнение данной практики поддерживается как на уровне руководства Думой, так и на уровне руководства политических партий. Данную практику уже начали перенимать региональные законодательные собрания.

В области вовлеченности депутатов Государственной Думы в региональную работу особое значение для Костромской области имеет выделение ее в отдельный избирательный округ, что в купе с использованием смешанной избирательной системы позволило впервые в 2016 году избрать своего представителя в высшем законодательном органе страны, что в свою очередь обеспечило более высокий уровень ответственности избранного депутата перед своими земляками, а значит в сою очередь это повлияло на обеспечение представительской функции.

## Список литературы

1. Всеобщее избирательное право на Западе: В.В. Водовозов — Санкт-Петербург, Книга по Требованию, 2012 г.- 255 с.
2. Всеобщее избирательное право: Коллектив авторов — Москва, Книга по Требованию, 2012 г.- 37 с.
3. Избирательное право и процесс в Российской Федерации. Учебное пособие: — Санкт-Петербург, Проспект, 2015 г.- 224 с.

УДК 34

# ОХРАНА ЖИВОТНОГО МИРА В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

**БАТЫШЕВА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА,**

преподаватель кафедры административной  
деятельности и охраны общественного порядка  
Волгоградской академии МВД России,  
город Волгоград, Российская Федерация

**Аннотация.** Охрана окружающей среды - это одна из наиболее важных направлений в деятельности государства и общества в целом. В соответствии со статьей 42 Конституции РФ: "Каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением"[1, с. 23].

**Ключевые слова:** экологические преступления, уголовная ответственность, состав преступления.

**Batyscheva Elena Valerevna**

**Annotation.** Environmental protection is one of the most important areas in the activities of the state and society as a whole. In accordance with Article 42 of the Constitution of the Russian Federation: "Everyone has the right to a favorable environment, reliable information about its condition and compensation for damage caused to his health or property by an environmental offense" [1, p. 23].

**Key words:** environmental crimes, criminal responsibility, the nature of the crime.

Нормы закона, предусматривающие ответственность за экологические преступления, закреплены в главе 26 УК РФ. В свою очередь, уголовное законодательство не указывает понятия экологического преступления, оно лишь разработано теорией уголовного права. Во главе его понятия лежат основные положения законодательства в области охраны окружающей среды. Под экологическим преступлением следует понимать - предусмотренное уголовным законом общественно опасное виновное деяние, посягающее на общественные отношения, обеспечивающие сохранение для нормальной жизнедеятельности человека благоприятной окружающей природной среды, рациональное использование ее ресурсов и экологическую безопасность населения.

Сохранение природных ресурсов как форма охраны окружающей среды предполагает набор государственных мер, которые направлены на сохранение естественной среды проживания человека в таком виде, в каком она фактически дана обществу, насколько это будет возможно. Используя природные ресурсы, общество, естественно, потребляет их, в соответствии с этим, речь идет не о полном сбережении природных ресурсов, а о возможном их истощении с тем, чтобы не был нарушен экологический баланс в целом. Для юридического описания качества сохранения окружающей среды используются такие категории: чистая, здоровая, удовлетворительная, благоприятная природная среда. В данном аспекте обязанность неопределенного круга лиц воздерживаться от негативного воздействия на природу, а также принимать меры по предупреждению таких воздействий и ликвидации их последствий корреспондирует с правом на благоприятную окружающую среду [2, с. 112].

Составной частью окружающей среды, одним из важнейших ее объектов, является животный мир. Согласно статьи 1 Федерального закона «О животном мире» от 24 апреля 1995 г., животный мир представляет собой совокупность живых организмов всех видов диких животных, постоянно или временно населяющих территории РФ и находящиеся в состоянии естественной свободы, а также относящихся к природным ресурсам континентального шельфа и исключительной экологической зоны РФ. Необходимо отметить, что на сегодняшний день проблема охраны животного мира приобретает все большее значение.

На современном этапе развития общества особое место занимает система правовых норм, которые непосредственно регулируют вопросы охраны животного мира. В основе правового регулирования отношений в области охраны животного мира лежат международно-правовые акты, Конституция РФ, ряд федеральных законов, и, соответственно, региональные акты.

Несмотря на то, что действующее законодательство устанавливает, что животный мир, находящийся на территории России является государственной собственностью, всех правовых проблем охраны животных это не решает.

Как неоднократно отмечалось в научной литературе, Федеральный закон «О животном мире» фактически различает три вида объектов животного мира: охотничьи, занесенные в Красную книгу, а также все остальные. Вместе с тем, к сожалению, правоохранительными и контролирующими органами не была обеспечена необходимая борьба с нарушителями правил охоты и рыболовства, злостного браконьерства, не в полной мере использованы свои полномочия [3, с. 56]. Так, Управлением Россельхознадзора по Волгоградской области были проверены охотхозяйства, где содержатся особи дикого кабана, а также проверена работа Комитета охотничьего хозяйства и рыболовства Волгоградской области. В результате данных проверок были выявлены:

1. отсутствие планов проведения ветеринарно-профилактических мероприятий и схем технологических ветеринарных обработок,
2. непроведение дезинфекции кормушек, дератизаций, противопаразитарных обработок,
3. отсутствие специализированных мест разделки добытых животных,
4. непроведение ветеринарно-санитарной экспертизы туш добытых животных;
5. отсутствие договоров на утилизацию павших животных и биоотходов;
6. непроведение вакцинаций против классической чумы свиней.

В разной степени проблемы правоприменения в области охраны и использования объектов животного мира присущи различным отраслям права. Неурегулированность ряда вопросов правовой охраны животного мира, возникновение которых произошло в результате нечеткой систематизации норм права, приводит к тому, что усиление уголовной ответственности за совершение правонарушений в рассматриваемой области не приносит ожидаемого результата.

Красная книга РФ ведется Министерством природных ресурсов Российской Федерации на базе постоянно обновляемых данных о состоянии и распространении на территории редких и находящихся под угрозой исчезновения видов диких животных, а также дикорастущих растений и грибов, обитающих на всей территории РФ, на континентальном шельфе и в исключительной экономической зоне РФ.

Абсолютно любая деятельность, влекущая за собой изменение среды обитания объектов животного мира и ухудшение условий их размножения, режима отдыха и путей миграции, должна осуществляться с соблюдением требований, обеспечивающих охрану животного мира. Неправомерные действия, которые могут привести к гибели, а также уменьшению численности или нарушению среды обитания объектов животного мира, занесенных в Красные книги, не допускаются.

Общественная опасность преступления заключается в том, что в результате определенной деятельности происходит уничтожение мест обитания редких или находящихся под угрозой исчезновения организмов, что впоследствии может привести к их фактическому вымиранию. Объектом преступления выступают отношения по охране животных и растений, занесенных в Красную книгу РФ.

Предмет преступления в различной литературе определяется по-разному. Так, одни авторы, в качестве такового называют критические местообитания для организмов, занесенных в Красную книгу.

Другие полагают, что предметом рассматриваемого преступления являются сами эти растения и животные. Воздействие на них оказывается путем уничтожения критических мест обитания этих организмов, которые в данном случае характеризуют место совершения преступления, а не его предмет [4, с. 79]. По нашему мнению, первая точка зрения автора более точно отражает сущность деяния, его законодательную характеристику и в свою очередь направленность. Таким образом, действия направлены не на сами растения и животные, которые занесены в Красную книгу РФ, а на критические места их обитания.

Критические местообитания представляют собой специально выделенные территории, а также часть среды обитания, выраженная в конкретных пространственных границах, с которыми связаны наиболее значимые для сохранения популяций животных этапы жизненного цикла, для растений - весь их жизненный цикл. К таким можно отнести: места естественного обитания, нереста, зимовки, места массовых скоплений, постоянной или сезонной концентрации, пути миграции, места нагула, выращивания молодняка, убежища.

Объективная сторона преступления выражается в уничтожении критических мест обитания вышеуказанных организмов. Уничтожение, в свою очередь, означает приведение в полную непригодность данных мест для осуществления жизнедеятельности и развития растений и животных.

Состав преступления материальный, преступление считается оконченным с момента наступления последствия в виде гибели популяций этих организмов. Под популяцией понимают совокупность особей одного вида, длительно занимающая определенное пространство и воспроизводящая себя в течение большого числа поколений.

Между уничтожением критических мест обитания и гибелью популяций обязательно должна быть причинно следственная связь.

Субъективная сторона данного преступления предполагает умышленную или неосторожную форму вины.

В целях предупреждения преступлений, посягающих на животный мир, необходимо разработать комплекс общесоциальных и уголовно-правовых мер противодействия преступлениям, посягающим на животный мир. Среди данных мер необходимо выделить:

- усовершенствование законодательной базы об ответственности за совершенные посягательства на объекты животного мира;
- развитие не только федеральной, но и региональной нормативной базы по использованию и охране объектов животного мира.

В частности, хотелось бы обратить внимание на необходимость развития деятельности такого правоохранительного органа в Волгоградской области, как природоохранная полиция, деятельность которой должна быть направлена непосредственно на контроль, выявление и пресечение на территории области фактов незаконной охоты, добычи водных животных, порубки и хищений леса, незаконного вывоза животных и других биологических ресурсов.

### Список литературы

1. Конституция (Основной Закон) Российской Федерации: [Принята общенародным голосованием в 1993г.] // Российская газета. – 1993. - № 248.
2. Горбунов С.Н. Право на окружающую среду как условие устойчивого развития коренных народов. Архангельск: Поморский университет, 2015.
3. Малеина М.Н. Личные неимущественные права граждан. М.: МЗ "Пресс", 2012.
4. См.: Даниленко О.В. Стимулирование охраны природы в народном хозяйстве. М.: Наука, 1989.

© Батыщева Е.В., 2017



УДК 343.3/.7

# НЕИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО ВОСПИТАНИЮ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

ЖИВОДРОВА НАДЕЖДА АНАТОЛЬЕВНА

к.ю.н., доцент

МАРТЫШКИНА ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО "Пензенский государственный университет"

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы административной и уголовной ответственности родителей за неисполнение своих обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего и анализ современной статистики. Исследованы основные проблемы и предложены пути их решения.

**Ключевые слова:** несовершеннолетний, неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего, физическое и психическое насилие, латентность, предупреждение и профилактика.

## FAILURE OF MINORS EDUCATION DUTIES: MODERN CONDITION AND PROBLEMS

Zhivodrova Nadezhda Anatolevna,  
Martyshkina Yulia Victorovna

**Abstract.** The article considers the questions administrative and criminal liability of parents for failure to fulfill his duties to educate a minor and analysis of modern statistics. Investigated the main problems and the ways of their solution.

**Key words:** juvenile, failure of duties on education of minors, physical and mental violence, latency, warning and prevention.

В России ежедневно страдает каждый четвертый ребенок от физического и психологического насилия в семье. Наиболее часто, а это, по словам социологов, около 90%, в семьях встречается физическое насилие, применяемое к детям. Н.В. Коваль отмечает, что родители помимо физического насилия, употребляют недопустимые способы воспитания, в отношении детей, а в некоторых семьях покушаются на половую неприкосновенность ребенка [1, с. 18].

Физическое насилие проявляется как наличие наружных повреждений на коже ребенка, так и повреждений внутренних органов; травмы головы и шеи; многочисленные ссадины и наличие крупных размеров синяков и гематом. Вследствие такого насилия над ребенком, развиваются психологические травмы, которые он берет с собой уже во взрослую жизнь (агрессивность, жестокость, социофобия, попытка суицида и т. д.).

Международными документами, закрепляющие права детей, являются Декларация прав ребенка, Конвенция ООН о правах ребенка и Всемирная Декларация об обеспечении выживания, защиты и развития детей. Необходимо отметить, что один из принципов основного международного документа Декларации прав ребенка гласит: «ребенок должен быть защищен от всех форм небрежного отношения,



жестокости и эксплуатации»[2]. Именно международное законодательство стало основой закрепления прав ребенка на международном уровне.

Что касается гарантий прав ребенка в России, они являются одной из основной целью государственной политики. Так, например, государственная политика в интересах детей, основана на принципах законодательного обеспечения прав ребенка; поддержка семьи; ответственность юридических лиц, должностных лиц и граждан за нарушения прав ребенка и поддержка общественных объединений, которые осуществляют деятельность по защите законных интересов детей [3]. Права и обязанности родителей по воспитанию своих детей, закреплены в гл. 12 СК РФ. В ГК РФ также содержатся нормы о правах ребенка, но в основном они несут имущественный характер.

Отметим, что за неисполнение родителями своих прямых обязанностей по воспитанию своих несовершеннолетних детей, наступает административная ответственность (ст. 5.35 КоАП РФ), а в случае неоднократного привлечения к административной ответственности по данной статье, наступает уголовная ответственность, предусмотренная ст. 156 УК РФ. По мнению О.В. Безруковой, Н.А. Живодровой законодатель, установив уголовную ответственность в ст. 156 УК РФ, пытался обеспечить выполнение родителями своей конституционной обязанности, предусмотренной ст. 38 Конституции РФ [4, с. 72].

За последние два года родителей стали активно привлекать за неисполнение обязанностей по отношению к своим несовершеннолетним детям, по ст. 156 УК РФ, а именно неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего ребенка родителем или иным лицом, санкция, которой является сложной и предусматривает от мягкого вида наказания – штраф в размере до ста тысяч рублей, и заканчивая лишением свободы на срок до трех лет. Данное преступление относится к категории небольшой тяжести, объектом которого является нормальное физическое, психическое и нравственное развитие ребенка.

Субъектом рассматриваемого состава выступает родитель, опекун или попечитель, а также педагогический работник, работник медицинской организации, или организации оказывающей социальные услуги, то есть специальный субъект, на которого непосредственно возложена обязанность по воспитанию несовершеннолетнего ребенка либо надзор за ним. Исходя из анализа судебной практики, к уголовной ответственности привлекаются около 80% родители и опекуны.

Огромное количество несовершеннолетних, признанные потерпевшими по ст.156 УК РФ было зарегистрировано в 2010 г. (4 757 чел) и 2011 г. (3 635 г.). С каждым годом данный показатель снижался и количество зарегистрированных преступлений по ст. 156 УК РФ было меньше. В 2015 г. по России было осуждено 1 287 родителей, из них лишены свободы – 59, назначены исправительные работы – 199, а обязательные работы – 239. На территории Пензенской области этого же года было осуждено 27 человек. По сравнению с соседними регионами, Пензенская область занимает второе место в рейтинге после Саратовской области, где по ст. 156 УК РФ осуждено 49 человек [5].

На наш взгляд, основной причиной привлечения родителей по ст. 156 УК РФ является то, что норма ст. 5.35 КоАП РФ не так эффективно работает, как хотелось. В первую очередь, это связано с многократным повторением совершения данного правонарушения, вследствие чего, родителей привлекают уже к уголовной ответственности. Стоит отметить, что санкция статьи в будущем должна носить в себе предупреждающий характер для совершения повторного деяния. Как мы видим, на практике это не реализовано не в полной мере.

На сегодняшний день в России продолжают привлекать к уголовной ответственности родителей за ненадлежащее исполнение своих обязанностей по воспитанию несовершеннолетних детей. Так, в Сургуте в августе 2017 г. привлекли к уголовной ответственности по ст. 156 УК РФ мать четверых детей. По словам сотрудников правоохранительных органов, мать часто оставляла их одних дома, не обеспечивала их одеждой и полноценным питанием. В августе этого же года в Красноярске молодой отец, страдающий психическим заболеванием, был привлечен по ст. 156 УК РФ, прокатив свою малолетнюю дочь на ребре дверцы автомобиля. В Пензенской области в сентябре этого же года мужчину привлекли также по ст. 156 УК РФ за то, что он постоянно находился в состоянии алкогольного опьянения, неоднократно выражался нецензурными словами при своей несовершеннолетней дочери и изби-

вал ее ремнем. Стоит отметить, что все три семьи несколько раз привлекались к административной ответственности по ст. 5.35 КоАП РФ, что не повлияло на предупреждение последующих правонарушений.

Хаметдинова Г.Ф. считает, что данное преступление, которое совершают родители периодически, стало возможным по причине отсутствия эффективной профилактической работы со стороны органов и учреждений системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних [6, с. 100].

Александр Пронин в своей работе отмечает, что проблемой невыполнения родителями своих обязанностей по воспитанию своих детей, является устойчивая тенденция падения ценности ребенка для семьи, и из этого следует снижение рождаемости, лишение родительских прав, смертность детей в раннем возрасте [7, с. 3].

На наш взгляд, еще одной проблемой совершения преступления, предусмотренного ст. 156 УК РФ, выступает его латентность. Это не позволяет сотрудникам правоохранительных органов своевременно выявить семьи, в которых господствует жестокое насилие над детьми. Причинами латентности в этом случае чаще всего является страх, свидетельствующий угрозой их жизни или здоровью, одного из родителей, их родственников или вовсе свидетелей, сообщать в правоохранительные органы.

Для предупреждения и профилактики совершения родителями повторного преступления, предусмотренного ст. 156 УК РФ, необходимо:

1. Необходимо в уголовном законодательстве шире использовать административную преюдицию (неоднократное совершение, в течение определенного периода времени, правонарушения, за которое следует административная ответственность, порождающая в будущем уголовно – правовые последствия), а именно, установить уголовную ответственность за повторное совершение правонарушений по ст. 5.35 КоАП РФ;

2. При назначении наказания по ст. 156 УК РФ к субъектам применять реальный срок лишения свободы, так как исправительные и обязательные работы являются неэффективными мерами уголовно – правового принуждения;

3. Возложить обязанности на подразделения по делам несовершеннолетних вести учет неблагополучных семей, где часто употребляют спиртное, либо один из родителей имеет судимость;

4. Особое внимание уделять молодым семьям, где родителями стали несовершеннолетние;

5. Проводить рейды по неблагополучным семьям, привлекать их к духовно – нравственным, патриотическим мероприятиям по воспитанию детей, а также к встречам с психологами.

Несмотря на то, что согласно официальным данным портала правовой статистики, начиная с 2014 года отмечается снижение количества преступлений совершенным несовершеннолетними с 310 до 220 в 2015 г. В то же время необходимо отметить, что с увеличением неблагополучных семей, где родителями регулярно подвергают своих детей унижению их человеческого достоинства, лишения их пищи и отдыха, образования и применения в воспитании физической силы, отмечается рост преступности, среди несовершеннолетних членов неблагополучных семей.

## Список литературы

1. Коваль Н.В. К вопросу о необходимости определения понятия «жестокое обращение с ребенком» // Национальный психологический журнал. – 2015. – С. 16-25.
2. Декларация прав ребенка (провозглашена Резолюцией 1386 (XIV) Генеральной Ассамблеи от 20 ноября 1959 года) URL: <http://docs.cntd.ru/document/1901035> (дата обращения: 05.11.2017).
3. Федеральный закон от 24.07.1998 N 124-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 03.08.1998, N 31, ст. 3802.
4. Безрукова О.В., Живодрова Н.А. Неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего: анализ материалов судебной практики // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2016. – С.71-81.
5. Генеральная прокуратура Российской Федерации. Портал правовой статистика. URL:

<http://crimestat.ru>

6. Хаметдинова Г.Ф. Основания ответственности родителей (иных законных представителей) несовершеннолетних за неисполнение обязанностей по их содержанию и воспитанию // Юридическая наука и правоохранительная практика. – 2014. – С.98-107.

7. Александр Пронин Социально – правовая защита детей в России: Монография. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 314 с.

УДК 340

# ПРАВОВОЙ ОБЫЧАЙ В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ: АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ШАФИГУЛИНА СВЕТЛАНА РАВИЛЬЕВНА

к.ю.н., доцент

КОРЖОВА ЮЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА

МУЛДАШЕВА НЕЛЯ ДАНИЯЛОВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «Астраханский государственный университет»

**Аннотация:** Статья посвящена выявлению места и роли правового обычая в правовой системе России. Авторы приходят к выводу и признанию правового обычая на федеральном и региональном уровнях правовой системы России.

**Ключевые слова:** правовой обычай, правовая система, источники права.

## LEGAL CUSTOM IN LEGAL SYSTEM OF RUSSIA: ANALYSIS OF THE LEGISLATION

Korzhova Yulia Alekseevna,  
Muldasheva Neylya Daniyalovna,  
Shafigulina Svetlana Ravilyevna

**Annotation:** Article is devoted to identification of the place and a role of legal custom in legal system of Russia. Authors come to a conclusion and recognition of legal custom at the federal and regional levels of legal system of Russia.

**Keywords:** legal custom, legal system, sources of law.

К числу основных понятий юриспруденции относят право, источники права и правовую систему. Анализ научной литературы показывает, что ядром правовой системы и ее нормативной основой является право. Правовые системы современных государств отличаются друг от друга, прежде всего, источниками права. Одним из источников права является правовой обычай. Обычаи, или правила поведения, сложившиеся исторически в силу постоянной повторяемости в течение длительного времени, были распространены еще до образования государства. Но их соблюдение не было связано с силой государственного принуждения. Лишь тогда, когда появилось государство, эти правила санкционируются им, и их исполнение стало обеспечиваться силой государственных органов.

Причины долговечности правового обычая кроются в тех особенностях, которые присущи именно ему: это длительная продолжительность его формирования и санкционированность государством. Приобрести общеобязательный характер правовой обычай может лишь только при условии придания ему законности государством. А придание законности означает и придание формальной определенности правовому обычаю.

Необходимо отметить, что еще в XVIII веке английский юрист У. Блэкстон сформулировал ряд требований, при наличии которых обычаи могут стать правовыми: древность, непрерывность, использование с общего миролюбивого согласия, обязательная сила, определенность, согласованность и ра-

зумность [10, с. 83]. Современные исследователи к характеризую правовой обычай, отмечают такие черты как время, которое приводит к созданию устойчивой нормы поведения; единообразие, когда соответствующее правило соблюдается в большинстве случаев [9, с. 10].

Относительно практики его применения, отметим, что признание или отсылка к правовому обычаю используется в правовых системах различных государств. В России роль правового обычая незначительна, но он признан государством в качестве источника права. В ряде законодательных актов федерального и регионального уровней присутствует та или иная форма закрепления правового обычая.

Одним из законодательных актов, является Гражданский кодекс, содержащий отсылку к обычаям/ обычаям делового оборота в ряде статей. Приведем некоторые из них: ст. 5 ГК РФ содержит дефиницию правового обычая [5]; ст. 459 ГК РФ [2, с. 410] «Переход риска случайной гибели товара», закрепляет, что риск случайной гибели или случайного повреждения товара, проданного во время его нахождения в пути, переходит на покупателя с момента заключения договора купли-продажи, если иное не предусмотрено таким договором или обычаями делового оборота; ст. 508 ГК РФ «Периоды поставки товаров» ГК РФ определяет, что в случае, когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий (периоды поставки) в нем не определены, то товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота; ст. 510 ГК РФ «Доставка товаров», закрепляет, что в случаях, когда в договоре не определено, каким видом транспорта или на каких условиях осуществляется доставка, право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров принадлежит поставщику, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота; ст. 513 ГК РФ «Принятие товаров покупателем», определяет, что принятые покупателем (получателем) товары должны быть им осмотрены в срок, определенный законом, иными правовыми актами, договором поставки или обычаями делового оборота.

Отсылку к обычаю устанавливают п.7 ч.3 ст. 23 Земельного кодекса [4]; ч.1 ст.11 Гражданского процессуального кодекса РФ [1], ч.2 ст. 58 Семейного кодекса [3, ст. 16]. Анализ показал, что, в основном, правовой обычай признается в частноправовых отношениях.

Влияние на национальную правовую систему оказывают и этнографические особенности населения [11, с. 212]. На уровне субъектов Российской Федерации правовой обычай признается источником права. Так, в законодательстве Республики Татарстан в ряде актов встречается факт признания и следования обычаям. Например, в Законе «О свободе совести и о религиозных объединениях» [7] (ст.20 «Религиозные обычаи в сфере обслуживания населения»); в Кодексе о муниципальной службе [6] (п.6 ч.1.ст. 17.1. «Требования к служебному поведению муниципального служащего»).

Признание и уважение к обычаям и традициям народов России получило закрепление в законодательстве субъектов РФ: Уставе Хабаровского края (ст.19), Законе Республики Алтай «Об Уполномоченном по правам человека в Республике Алтай» (ст. 5), Законе Карачаево-Черкесской Республики «О статусе лиц, замещающих государственные должности Карачаево-Черкесской Республики» (ст.6), Законе Республики Саха (Якутия) «О муниципальной службе в Республике Саха (Якутия)» и др.

Многонациональный состав Астраханской области обусловил признание обычаев. В частности в Постановлении Правительства Астраханской области, отмечается, что воспитание подрастающего поколения, знакомство с традициями и обычаями казачества осуществляется в образовательных организациях, использующих в образовательном процессе культурно-исторические традиции казачества [8].

Правовой обычай получил признание и юридическое закрепление в законодательстве РФ, как на федеральном, так и региональном уровнях. Правовой обычай получил закрепление, как в законодательных актах, так и подзаконных.

#### Список литературы

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)// Собрание законодательства РФ, 18.11.2002, N 46, ст. 4532.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016)// Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, N 5, ст. 410.
3. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Собрание законодательства РФ, 01.01.1996, N 1, ст. 16.
4. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)//Собрание законодательства РФ, 29.10.2001, N 44, ст. 4147.
5. Федеральный закон от 30.12.2012 N 302-ФЗ (ред. от 04.03.2013) «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»//Собрание законодательства РФ, 31.12.2012, N 53 (ч. 1), ст. 7627.
6. Кодекс Республики Татарстан о муниципальной службе от 25.06.2013 N 50-ЗРТ (принят ГС РТ 30.05.2013) (ред. от 26.12.2016)//Республика Татарстан, N 95, 28.06.2013.
7. Закон Республики Татарстан от 14.07.1999 N 2279 (ред. от 17.11.2016) «О свободе совести и о религиозных объединениях»// Республика Татарстан, N 174, 28.08.1999.
8. Постановление Правительства Астраханской области от 06.10.2014 N 425-П (ред. от 18.11.2016) «О государственной программе «Развитие казачества на территории Астраханской области»// Сборник законов и нормативных правовых актов Астраханской области, N 51, 23.10.2014.
9. Зыкин И. С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. М., 1983.
10. Уолкер Р. Английская судебная система. М., 1980.
11. Шафигулина С.Р. Правовая система как социокультурный феномен: факторы влияния и современные тенденции в развитии// Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2015. Часть 2. №11 (61).



УДК 343

# ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА, СОВЕРШИВШЕГО НАСИЛЬСТВЕННОЕ ПРЕСТУПЛЕНИЕ В СЕМЬЕ В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

СКОМАРОВСКАЯ ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»,  
г. Ростов-на-Дону, Россия

**Аннотация:** В статье рассматривается и раскрывается типология лиц, совершающая семейные насильственные преступления в отношении несовершеннолетних.

**Ключевые слова:** семейная преступность, насильственная преступность, несовершеннолетние, личность преступника.

## THE MAIN FEATURES OF THE IDENTITY OF THE PERPETRATOR OF A CRIME OF VIOLENCE IN THE FAMILY AGAINST A MINOR

Skomarovskya Ekaterina

**Abstract:** The article discusses and reveals the typology of perpetrators of family violence offences against minors.

**Key words:** family crime, violent crime, minors, the identity of the offender.

Криминогенная семейная ситуация в общем аспекте понимается нами как ситуация семейного конфликта в отношении несовершеннолетних детей, характеризующаяся наивысшим обострением противоречий, существующих между членами семьи. Из семейного конфликта в конкретном случае непосредственно вытекает констатация несовместимости в одной семье некоторых ее членов, поднимается вопрос о разрыве семейных отношений и о путях их прекращения, которые стороны сочтут для себя приемлемыми. Свойства личности дают нам ответ, почему одно лицо в данной ситуации прибегает к расставанию, разводу, другое - к самоубийству, третье - к преступлению.

Так, определяющими особенностями личностных характеристик лиц, виновных в совершении наиболее опасных насильственных преступлений в семье в отношении детей являются: демонстрация пренебрежения к нормам морали и общепринятого поведения; пристрастие к употреблению спиртных напитков, наркотических средств и одурманивающих веществ, половая распущенность; различные сексуальные отклонения, систематическое проявление злобности, мстительности, грубости, насильственного поведения; беспричинное провоцирование конфликтных ситуаций; постоянные ссоры с близкими и психологическое угнетение членов семьи, культивирование враждебных отношений с родственниками, знакомыми.

Связь низкого уровня коммуникабельности личности с криминальным вариантом выхода из экстремальной обстановки в семье, видимо, может быть объяснена тем, что для человека, свободно устанавливающего контакт с окружающими, при прочих равных условиях, его партнер по браку не кажется ему незаменимым и представляет для него меньшую ценность, чем для человека с затрудненным общением. А глубокая привязанность тогда, когда она существует в условиях непримиримого конфликта, нагнетающего стрессовую обстановку в семье, может обернуться агрессивной вспышкой, направленной на объект привязанности. Так, преступным путем разрешают семейный конфликт люди, нередко склонные и в прошлом к различным формам антисоциального поведения. Из числа осужденных лиц, известная часть совершала преступления и ранее: хулиганство - 14%; преступления против личности - 8%; корыстные преступления - 7%; иные преступления - 6%. Ряд осужденных этой категории ранее привлекались к административной ответственности за мелкое хулиганство (22%), за иные нарушения общественного порядка (20%), доставлялись в медицинский вытрезвитель (21%), отрицательно характеризовались по работе (49%) и по месту жительства (42%) [1, с. 55].

Исследование лиц, совершающих семейное насилие в отношении несовершеннолетних детей, позволило выделить по степени стойкости агрессивно-насильственной направленности три их основных типа.

1. Неустойчивый (промежуточный) тип. К данному типу относятся лица, характеризующиеся в целом отрицательно, допускавшие ранее нарушение моральных норм и совершение различных правонарушений, в том числе и в сфере семейных отношений, а также ненадлежащее исполнение требований общественно приемлемых социальных ролей, но направленность на совершение насильственных посягательств против личности явно не выражена. Совершение насильственных преступлений нередко становится для них средством достижения особо значимых целей, способом завладения определенным «благом» (например, утверждение в роли главы семьи, самоутверждение, подчинение своей власти и т.д.). Этим лицам свойственны самые полярные показатели по характеристикам, они отличаются частичной криминогенной зараженностью, в которой сочетаются черты личности преступника (безразличие к общественному мнению, безответственность, различные варианты надежды на безнаказанность, злоупотребление спиртным, употребление наркотиков, неумение противостоять негативному влиянию ближайшего окружения, отсутствие позитивных привычек и устойчивых стереотипов правомерного поведения и др.) и законопослушного гражданина. Они формируются, как правило, в противоречивой микросреде, сочетающей позитивные и негативные влияния. Вместе с тем насильственные преступления в семье в отношении несовершеннолетних детей в значительной мере были обусловлены неблагоприятной ситуацией (например, конфликты с другими членами семьи и т. п.). При этом решающее значение в генезисе насилия в семье в отношении детей имели именно взаимосвязь, взаимодополнение отрицательных признаков личности с негативными характеристиками среды (ситуации). К преступлению такое лицо приводят его микросреда и весь предшествующий образ жизни, закономерным развитием которого оказывается ситуация преступления. Среди всех изученных преступников представителей данного типа оказалось 27,1%.

2. Устойчивый тип. Для представителей данного типа характерна четко и устойчиво выраженная агрессивно-насильственная направленность, сформированность стереотипа применения грубой силы. Они формировались в микросреде, где нормы морали и права систематически нарушались. Их насилие в семье в отношении детей вытекает из привычного стиля жизни и обуславливается стойкими антиобщественными взглядами, асоциальными установками и ориентациями. Насильственные преступления в семье в отношении несовершеннолетних детей для лиц данного типа носило в большей степени инструментальный характер, т.е. использовалось как средство достижения какой-либо иной, не связанной с причинением вреда, преступной цели. Удельный вес преступников данного типа среди всех семейных насильников составил 24,8 %.

3. Злостный тип. Преступники данного типа отличаются четко и устойчиво выраженной агрессивно-насильственной направленностью, которая носит глубоко укоренившийся, доминирующий, злостный характер, в результате чего их преступные действия в значительной мере утратили ситуационный характер. Провокация со стороны потерпевшего, как правило, вообще отсутствует, либо несопоставима с

тяжестью наступивших последствий. Обычно они сами создают конфликтную ситуацию, провоцируют ее, чтобы затем удовлетворять свое желание применить к потерпевшему насилие. Часто насильственные преступления в семье в отношении несовершеннолетних детей совершаются ими в условиях отсутствия каких-либо межличностных противоречий. У них наблюдался максимально высокий уровень агрессивности, которая является для них доминирующим способом самоутверждения, носит характер самооценности. Поэтому насильственные преступления в семье в отношении несовершеннолетних детей они осуществляют не ради удовлетворения каких-либо рациональных целей, а как самоцель.

Представители данного типа совершают рассматриваемые преступления в состоянии слабо выраженного эмоционального напряжения либо в относительно нейтральном эмоциональном состоянии. Они, как правило, неоднократно судимы, в том числе к лишению свободы, за насильственные преступления (специальный рецидив). Преступное посягательство на жизнь или здоровье ребенка является для них закономерным звеном в цепи постоянных и непрекращающихся актов агрессивного поведения в разных сферах жизни. Испытывая хроническую эмоционально-психологическую напряженность, тревожность, они были готовы к импульсивной разрядке по самым незначительным поводам. По исследованным данным, в общем числе лиц, осужденных за насильственные преступления в семье в отношении несовершеннолетних, представителей данного типа оказалось 17,2%.

Подводя итоги, отметим следующее, что представленная типология носит условный характер и не каждый насильственный преступник может быть без колебаний отнесен к какому-нибудь определенному типу (подтипу). При проведении изучения встречались и смешанные типы преступников, которым были присущи черты и других типов (подтипов). В целом, как показывают данные, личность преступника, совершившего насильственное преступление в семье в отношении несовершеннолетних, характеризуется существенной социально-правовой и нравственно-психологической деформацией. Вместе с тем необходимо помнить, что нет такого единого и единственного свойства личности, которое вызывало бы отклоняющееся поведение и отличало бы лиц, склонных к такому поведению, от лиц, соблюдающих социальные нормы. Принципиально различает преступников и не преступников не одно какое-то свойство или их сумма, а качественно неповторимое сочетание и особый при этом удельный вес каждого, то есть комплекс личностных особенностей, который имеет характер системы.

#### Список литературы

1. Шестаков, Д.А. Криминология [Текст] / Д.А. Шестаков. – Москва: Юридический центр. - 2015. – 224с.

УДК 347

# ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ В СФЕРЕ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ

ИВАНОВ ДЕНИС ИГОРЕВИЧ,  
ПОПОВА ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА,

обучающиеся 1 курса факультета  
магистерской подготовки

ФГКОУ ВО «Московская академия Следственного комитета Российской Федерации»

Научный руководитель: **Виноградова Татьяна Станиславовна**

преподаватель кафедры юриспруденции

кандидат юридических наук, доцент

МГТУ им. Н.Э. Баумана

**Аннотация.** В рамках представленной статьи проанализированы ключевые основы, касаемо проблематики особенностей осуществления и защиты прав потребителя в сфере риэлторских услуг. Проведен анализ предмета защиты прав потребителей в данной области. Исследована законодательная база защиты прав потребителей в сфере риэлторства. Предложены рекомендации по совершенствованию существующей ситуации в рассматриваемой сфере.

**Ключевые слова:** аренда, бизнес, бизнес-среда, защита прав, международная сель, показатели, потребитель, продажа, риэлтор, услуги.

## FEATURES OF IMPLEMENTATION AND PROTECTION OF CONSUMER RIGHTS IN THE FIELD OF REAL ESTATE SERVICES

Ivanov Denis Igorevich,  
Popova Ekaterina Vladimirovna,  
Vinogradova Tatyana Stanislavovna

**Abstract.** In the framework of presented article analyses key basis, with regards to the issues of peculiarities of realization and protection of consumer rights in the field of real estate services. The analysis of the subject of consumer protection in this area. Investigated the legal framework of consumer protection in the field rieltorstva. Proposed recommendations for improving the existing situation in this sphere.

**Key words:** rent, business, business environment, protection of rights, international agricultural indicators, consumer, selling, realtor, services.

В наши дни риэлторский бизнес в России развивается как никогда успешно, что объясняется высокими показателями включения РФ в международную сеть услуг посредников в найме и в сдаче в аренду недвижимых комплексов. К таким комплексам относятся как жилые массивы, так и объекты, которые используют для осуществления производственных задач.[1, С.132]

Предметом защиты прав потребителей в сфере риэлторских услуг могут выступать:

1) Невозможность получения платы за неустойку, которую вынужден вносить арендатор в соответствии с заключенными договорами подряда.

2) Неспособность отстранить риэлтора от занимаемой должности в случае невыполнения им тех или иных функций касательно договорных обязательств по подряду.

3) В случае невыполнения тех или иных требований со стороны риэлтора, все заинтересованные лица имеют право на вознаграждение по результатам судебных исков либо обоюдного соглашения.

Целью данного исследования является показать всю сложность вопроса в системе научных знаний и гипотетического изменения ситуации в ближайшие годы.

Задачи исследования сферы риэлторских услуг проанализированы далее.

Помимо многочисленных требований к выполнению подрядчиком либо застройщиком, у риэлтора в равной степени имеются права и обязанности касательно поддержания стабильности системы рынка риэлторских услуг. К ним можно относить следующие моменты:

5. Защита прав потребителя является первостепенной задачей не только риэлторов, но и лиц, отвечающих за создание соответствующих законопроектов.

6. В случае возникновения трудностей при создании законодательной базы на территории РФ в связи с теми или иными проблемами общего характера, прибегать к необходимости принятия зарубежного опыта в данной сфере.

7. Защита прав потребителя касательно риэлторского бизнеса – это одна из наиболее первостепенных задач, которые входят в систему рынка оказания услуг по строительству, сдаче в аренду либо продаже жилых активов.

8. Вывод российского риэлторского бизнеса на более высокий уровень международного доверия с целью привлечения западных инвестиций в данный сектор, что поможет снизить уровень напряженности в этой сфере.

Итак, что следует понимать, когда речь идет о комплексном изменении в системе прав потребителя в сфере риэлторских услуг? Прежде всего, одной из наиболее важных черт на сегодняшний день является то, что данная система находится на стадии развития. Причина заключается в том, что риэлторский бизнес в нашей стране не в полной мере соответствует международным стандартам качества предоставления сервиса. Таким образом, возникает необходимость защиты прав потребителей в соответствии с российским законодательством и с международными актами. [2, С.3442]

Не секрет, что данная сфера регулируется, в первую очередь, гражданским и уголовно-процессуальным кодексами России, по аналогии с западными институтами охраны и соблюдения прав граждан. Но какие конкретно рычаги воздействия имеют граждане России, которые планируют обратиться к риэлторам с целью оказания посреднических услуг при аренде или покупке помещений?

Все должны четко осознавать, что для сотрудничества с риэлторскими агентствами, необходимо использовать ряд договоров, которые в случае нарушения всегда можно предъявить в суде для доказательства своей правоты. То есть всякий гражданин России, который берет на себя ответственность в плане самостоятельного поиска и аренды надлежащего недвижимого имущества, должен руководствоваться данными исходя из информации договора предоставления риэлторских услуг.

Как осуществляется защита прав потребителя услуг риэлторов с гипотетической точки зрения?

Отметим, что для вступления в силу законные права потребителя, должны быть предприняты шаги в сторону улучшения отношений между всеми участниками вопроса с юридической точки зрения. Таким образом, в системе отношений между всеми участниками потребительских услуг, должны быть созданы развитые отношения, которые регулируют систему имущественных связей. Данная проблематика стала наиболее актуальной на протяжении последних нескольких десятилетий, так как раньше 1992 года институт оказания посреднических услуг при аренде и покупке помещений в России вообще отсутствовал. По этой причине гипотетичность создания правовой системы защиты прав потребителя в высшей степени актуальна на сегодняшний день и, по всей видимости, российские законодатели примут все меры для перехода на качественно более высокий уровень развития в сфере риэлторского бизнеса.

Сравнительный анализ в системе защиты прав арендаторов и подрядчиков в РФ и за рубежом проведен далее.

Как сказано выше, система риэлторских услуг в нашей стране на сегодняшний день считается одной из наиболее молодых в мире, в том числе среди стран с высокоразвитой экономикой. Нужно понимать, что во всех развитых государствах Европы на протяжении ста лет успешно развивается и совершенствуется система защиты прав потребителя в сфере риэлторских услуг.

Все дело в том, что данный институт начал свое функционирование сразу после Первой мировой войны в 1918 году в таких странах как: Франция, Голландия, Германия, Италия, Великобритания и Швеция. По официальным данным система съема временного жилья, а также других типов помещений в Европе стала наиболее прибыльной в связи с тем, что более 90% всех производственных и жилых комплексов были разрушены в ходе многочисленных военных действий. Общий ущерб составил более 400 миллиардов фунтов стерлингов. Этим и воспользовались агенты-риэлторы тех времен. С каждым годом на территории Европы возводилось более 1000 жилых и производственных помещений, что и способствовало созданию лучшего в мире института риэлторства, а также самого богатого.[3, С.126]

Таким образом, за более чем 80 лет развития правовых отношений удалось создать целую систему защиты прав потребителя в сфере риэлторства. На сегодняшний день, по данным генерального директора союза риэлторов России Дмитрия Ковалева, почти 73% граждан Франции и Испании пользуются развитой системой оказания услуг в сфере аренды и покупки жилья и других центров недвижимого имущества. При этом в России данный показатель пока еще не превышает и 13% в год или 12 миллионов взрослого населения России. С чем связан такой дисбаланс и, как увеличить уровень доверия со стороны населения?

Прежде всего, основная проблема заключается в высокой доле недоверия к российским риэлторам в связи с множеством предрассудков касательно данных специалистов. И не случайно. Значительная доля таких мастеров не оканчивала специальных курсов в сфере проведения сделок с недвижимостью, хотя в России таких центров сегодня более чем достаточно, особенно в Москве и в Санкт-Петербурге. При этом самих риэлторов на январь 2017 года приходится более 250000 на все российские населенные пункты – примерно на 37% ниже, чем во Франции и в Италии. [4]

Надо понимать, что в начале 1990-х годов, данный показатель был не выше 0,2% от среднемирового уровня, то есть не превышал и 3000 специалистов на всю Россию.

По официальным проверенным данным на сегодняшний день в Москве имеется не менее 20 крупнейших специализированных центров по подготовке квалифицированных риэлторов, как по программам второго высшего образования, так и на курсах повышения квалификации и переподготовки. Среди основных таких центров выделяют:

3. РЭУ имени Плеханова
4. Курсы повышения квалификации при РУДН и МГУ
5. МГИМО МИД России
6. РАНХиГС (экономический факультет)
7. МПГУ и РГГУ (совместные программы подготовки и переквалификации руководящих кадров-риэлторов).

Выводы и предложения касательно развития сферы риэлторских услуг и защиты прав потребителя рассмотрены далее.

Не секрет, что для того чтобы сделать данный бизнес одним из востребованных, необходимо создать предпосылки для снижения рисков ведения совместных операций со стороны как арендаторов, так и арендодателей. Каждый современный специалист в риэлторстве должен понимать всю специфику своей деятельности с разных ракурсов, в том числе относительно уголовно-правовой ответственности за нарушения договоренностей и срыва сроков, а также с гипотетической точки зрения.[5, С.598]

Лучшим вариантом для решения данной проблемы может выступать система развитых правовых отношений в данной сфере, которая заимствована в Европе и в США, так как данные регионы используют самые передовые технологии в системе защиты прав своих граждан в области риэлторства и связанных с ним смежных структур.



## Список литературы

1. О защите прав потребителей: закон РФ от 07.02.2016 г. № 2300-1 // «Ведомости СНД и ВС РФ», 09.04.1992, №15, ст. 766, Российская газета от 07.04.2016 г.
2. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного и муниципального контроля: федеральный закон от 26.12.2015 г. №294-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. N 52 (часть I) ст. 6249
3. Об общих принципах организации местного самоуправления: федеральный закон РФ от 6.10.2013 г. №131-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - №40. - 06.10.2013, ст. 3822
4. Об утверждении положения о комиссии при Правительстве Новосибирской области по вопросам защиты прав потребителей: Постановление Правительства Новосибирской области от 09.07.2012 № 325-п
5. Об утверждении положения о федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека: Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июня 2014 г. № 322. // СЗ РФ, 12.07.2014, N 28, ст. 2899.

УДК 343

# ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ СОВЕРШЕНИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ПРОТИВ СЕМЬИ И НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

КОЧОМАНОВА ВИКТОРИЯ САВВИЧНА

Магистрант  
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»,  
г. Ростов-на-Дону, Россия

**Аннотация:** В статье рассматриваются причины и условия совершения преступлений в отношении семьи и несовершеннолетних в современном обществе.

**Ключевые слова:** семейная преступность, преступления против семьи и несовершеннолетних, детерминанты преступности, виктимность, личность преступника.

## FACTORS CONTRIBUTING TO THE COMMISSION OF CRIMES AGAINST FAMILY AND MINORS

Kochmanova Victoria Savvichna

**Abstract:** The article considers the reasons and conditions of committing crimes against the family and minors in modern society.

**Key words:** family crime, crimes against the family and minors, the determinants of crime, victimization, criminal personality.

Негативные процессы социального и экономического характера значительно ослабили семью как основную социальную ячейку, призванную последовательно и надежно защищать жизнь и здоровье детей, подростков, обеспечивать их интеллектуальное и нравственное развитие. Разрушительное воздействие современных реалий на семью оказало существенное влияние на рост преступлений против семьи и воспитания несовершеннолетних. Родители перестают пользоваться у детей авторитетом, между ними утрачивается доверительность. Именно неблагополучная семья чаще всего формирует личность, способную совершать преступления, становится все более значительным и реальным фактором жизни несовершеннолетних в условиях постоянного риска и опасности. До 70% всех детских травм имеют бытовой характер [1, с. 41]. Опасное положение несовершеннолетних во многом порождены высокими темпами снижения уровня жизни и благосостояния большинства семей, стремительным ростом числа безработных, беженцев и вынужденных переселенцев. Социальная несостоятельность родителей, их аморальный образ жизни, рост алкоголизации, особенно женщин, приводят к постоянному нарастанию конфликтности и обострению взаимоотношений во всех сферах жизнедеятельности граждан.

К причинам роста преступлений против семьи и воспитания несовершеннолетних следует отнести увеличение размеров социального сиротства (в том числе и скрытого), в результате которого происходит активное вытеснение детей из семей. Чувствуя себя брошенными при живых родителях, несовершеннолетние становятся соблазнительным и легким объектом для преступных посягательств.

Для взрослых преступников характерны следующие черты: 1) дефекты психологического, интел-

лектуального и нравственного развития (психическая патология, причем в рамках вменяемости, по некоторым оценкам, составляет 25-30%); 2) публична демонстрация пренебрежения к обычным нормам общепринятого поведения; 3) культивирование вражды как в отношении с родственниками, так и с близкими и даже случайными знакомыми; 4) половая распущенность и различные сексуальные отклонения; 5) отсутствие положительного опыта семейной жизни. Определенный интерес представляют и сведения о проживании в городе или сельской местности лиц, совершающих преступления против несовершеннолетних: в городе – 65%, в селе 35% [2, с. 199].

Для лиц, совершивших умышленное преступление против семьи и несовершеннолетних, характерны отрицательные социально-эмоциональные черты. Исследование показало, что большинство лиц, совершивших преступление против семьи и несовершеннолетних, систематически нарушали общественный порядок, вели аморальный образ жизни, бродяжничали. Значительная их часть еще до осуждения подвергалась мерам административного или общественного воздействия.

Анализ уголовных дел показал, что лица, совершившие умышленные преступления против семьи и воспитания несовершеннолетних, не сразу, а в течение продолжительного времени складывалась и укреплялась антисоциальная ориентация личности, которая в конечном счете привела к совершению преступления. Вот почему необходим постоянный контроль со стороны правоохранительных органов, общественности за поведением лиц, способных совершить преступление против семьи и несовершеннолетних, за их времяпрепровождением, связями и т.д. Рассматриваемые преступления совершаются в семье. Такие преступления связаны с насилием, носят длящийся характер и высоколатентны. Насилие может быть как физическое, так и моральное. Иногда все указанные формы насилия происходят одновременно.

Проведенным криминологическим исследованием установлено, что в 70 -80% случаев преступлений совершают женщины и, прежде всего, матери, чаще всего прибегающие к физическому насилию в отношении детей, которое может привести в том числе и к убийству [3, с. 25]. Приведенная криминологическая характеристика лиц, совершивших преступление против интересов семьи и несовершеннолетних не является исчерпывающей. Однако она дает исходный материал для организации и проведения соответствующей профилактической работы. При этом, естественно, немаловажно учитывать и виктимологическую характеристику лиц, совершивших преступление против интересов семьи и несовершеннолетних. Несовершеннолетние обладают повышенной вероятностью стать жертвой преступления, другими словами, здесь речь идет о «повышенной виктимизации». По мнению ряда криминологов, повышенная виктимизация связана со стилем, образом жизни. А поскольку за такими несовершеннолетними надзор со стороны родителей или лиц, их заменяющих, отсутствует или ослаблен, то для них свойственна конфликтность как в семейно-бытовом общении, так и в общении с окружающими, постоянные ссоры, агрессивность, не правильное поведение в быту, не занятость трудом или учебой, бесцельное времяпрепровождение, употребление спиртных напитков или наркотических средств и т.д.

В неблагополучных семьях дети часто становятся жертвами пьяных родственников, которые с одной стороны, преподают пример безнаказанного антиобщественного поведения, воспринимаемый детьми как стереотип привычного, обыденного, нормального поведения», тем самым разлагающе влияя на их нормальное нравственное развитие, а с другой – ими совершаются преступления в отношении несовершеннолетних.

Для раскрытия причин и условий совершения преступлений, посягающих на интересы семьи и на нормальные условия содержания и воспитания несовершеннолетних и разработки мер их предупреждения важное значение имеет и нравственная характеристика потерпевшего: система ценностных ориентаций, отношение к существующему правопорядку, нормам морали, нравственности, нравственные качества и привычки потерпевшего; его психологическая характеристика: интеллектуальные, волевые и эмоциональные особенности и свойства личности, наличие или отсутствие психических аномалий и особых состояний, возрастные особенности. Помимо личностной виктимности, большую роль в детерминации несовершеннолетнего потерпевшего играют и факторы ситуативной виктимности, зависящей от степени конфликтности ситуации, особенностей места и времени, в которых эта ситуация развивается, а также от поведения самого несовершеннолетнего потерпевшего. В силу некоторых пси-

хологических особенностей, свойственных детскому и подростковому возрасту (любопытство, внушаемость, физическая слабость, неумение приспосабливаться к конкретным условиям жизни), несовершеннолетние становятся более виктимной категорией населения. В то же время виктимизации несовершеннолетних в большей степени способствуют все же не личностные психологические особенности детей, связанные с их возрастом и развитием, или их поведение, а такие факторы, как неблагоприятное микросоциальное окружение, в котором они жили и воспитывались, отсутствие должного внимания и присмотра со стороны родителей. Повышенная виктимность несовершеннолетних определяется социально-психологической атмосферой в семье и положением, которое подросток занимает в ней. Именно в семье у несовершеннолетнего весьма часто формируется повышенная виктимность в результате отрицательного воздействия взрослых на его психику, что, в конечном счете, приводит к выработке у него антисоциальной установки личности. Изучение виктимологических аспектов преступлений против семьи и несовершеннолетних, позволяет получить более конкретные знания о характере и направленности преступной деятельности, механизме преступлений, а также существенно расширить и дифференцировать сложившуюся систему мер их предупреждения путем профилактического воздействия и на возможных жертв данной преступности.

Среди причин роста преступности в отношении семьи и несовершеннолетних следует отметить серьезные недостатки и просчеты в деятельности по борьбе с ней.

### Список литературы

1. Блясова И.Ю. Социально-правовая природа предупреждения делинквентного поведения подростков // Российский следователь. - 2012. - № 14. – С. 41-44.
2. Довголюк Н.В. Социально-криминологические аспекты неисполнения обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего // «Черные дыры» в Российском законодательстве. - 2007. - № 5. – С. 199-203.
3. Холопова Е.Н. Актуальные проблемы ответственности за неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего // Вопросы ювенальной юстиции. - 2011. - № 2 (34). – С. 25-28.

УДК 343

# СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИИ И СТРАН СНГ ЗА ПОХИЩЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

ПАВЛЕНКО АНАСТАСИЯ ВАДИМОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»,  
г. Ростов-на-Дону, Россия

**Аннотация:** В статье рассматривается сравнительно-правовая характеристика уголовной ответственности за похищение человека в законодательстве стран СНГ и России.

**Ключевые слова:** преступление, похищение человека, состав преступления, организованная группа.

## COMPARATIVE LEGAL ANALYSIS OF CRIMINAL LEGISLATION OF RUSSIA AND CIS COUNTRIES FOR KIDNAPPING

Pavlenko Anastasiya Vadimovna

**Abstract:** The article deals with comparative legal characteristics of criminal liability for kidnapping in the legislation of CIS countries and Russia.

**Key words:** crime, kidnapping, the crime, organized group.

Для совершенствования нормы, предусматривающей уголовную ответственность за похищение человека (ст. 126 Уголовного кодекса России), необходим сравнительный анализ действующего уголовного законодательства Российской Федерации и зарубежных стран в исследуемой области. Научный интерес представляет уголовное законодательство государств, ранее входивших в состав СССР, ныне являющихся членами Содружества Независимых Государств (СНГ). Рассматриваемый состав преступления во всех государствах, за исключением Республики Казахстан, включен в главу о преступлениях против свободы, чести и достоинства личности уголовных кодексов. Законодатели Армении, Беларуси, Таджикистана и Туркменистана включили в уголовный закон понятие «похищение человека». Например, согласно ч. 1 ст. 130 УК Таджикистана похищение человека - это «тайное, открытое, путем обмана или злоупотребления доверием или соединенное с насилием, либо с угрозой применения насилия противоправное завладение лицом...» [5].

Вместе с тем существуют и особенности в изложении диспозиций. Например, в ч. 1 ст. 131 УК Армении говорится не о противоправном завладении человеком, а именно о его похищении, что по сути своей является тавтологией [2].

Статья 182 УК Беларуси содержит такой альтернативный признак применения насилия или угрозы его применения, как «иные формы принуждения» (ч. 1 ст. 182). Скорее всего, существование такого признака обосновано тем, что некоторые способы принуждения сложно отнести к насилию в узком уголовно-правовом смысле, например приведение похищаемого лица в беспомощное состояние (путем введения в его организм одурманивающих веществ или с использованием гипноза) [3].

Анализ квалифицированных составов похищения человека в законодательстве стран СНГ позво-

ляет сделать следующие выводы.

1. Похищение человека группой лиц по предварительному сговору присутствует во всех уголовных кодексах, при этом УК Азербайджана и УК Туркменистана наряду с ним содержат указание на совершение похищения организованной группой, что по законодательству России является особо квалифицированным составом.

2. Также квалифицированный состав образует деяние, совершенное с применением насилия, опасного для жизни или здоровья, либо с угрозой его применения. В п. 7 ч. 2 ст. 182 УК Беларуси закреплено, что объективную сторону рассматриваемого преступления, помимо указанных действий, образует похищение, сопровождавшееся мучениями или истязанием. Под мучениями понимаются действия, причиняющие потерпевшему особые физические или психические страдания. Это может быть длительное лишение пищи, питья или тепла, содержание похищенного во вредных для здоровья условиях. Истязание также состоит в причинении лицу физических или психических страданий, но имеющих систематический характер. Мучения и истязания охватываются более емким понятием «насилие» и не требуют дополнительного закрепления.

В УК Туркменистана не содержится альтернативного признака «угрозы применения насилия, опасного для жизни или здоровья». Кроме того, в УК Молдовы и УК Узбекистана рассматриваемый квалифицирующий признак состава вовсе отсутствует.

3. Похищение, совершенное с применением оружия или предметов, используемых в качестве оружия, закреплено во всех проанализированных уголовных законах в качестве квалифицирующего признака, за исключением УК Беларуси и УК Узбекистана.

4. То же деяние, совершенное в отношении несовершеннолетнего, имеет место во всех анализируемых уголовных кодексах. Но в Республике Азербайджан оно относится к особо квалифицированному составу (ст. 144.3 УК Азербайджана) [1].

5. Совершение похищения беременной женщины также является квалифицированным составом, но не содержится в УК Беларуси, УК Узбекистана и УК Украины, это является пробелом в законодательстве.

Интересен включенный в УК Молдовы альтернативный признак «использование заведомо или очевидно беспомощного состояния потерпевшего» [4].

6. В большинстве проанализированных уголовных кодексов похищение двух и более лиц признается квалифицированным видом данного преступления.

7. Также большинство проанализированных уголовных кодексов содержат такой квалифицирующий признак похищения, как мотив «из корыстных побуждений». УК Азербайджана и УК Узбекистана имеют альтернативные рассматриваемому признаку мотивы. В первом случае – «по найму», во втором – «наличие иных низменных побуждений». Корысть содержит в том числе и такой мотив, как совершение преступления по найму, так как является более широким. А понятие «низменные побуждения», наоборот, более широкое, нежели «корыстные побуждения», и включает в себя мотивы мести, зависти и др.

В статьях о похищении человека УК Армении, УК Таджикистана, УК Туркменистана и УК Узбекистана имеется такой квалифицирующий признак, как «повторно или лицом, ранее осужденным за похищение человека». Представляет определенный интерес утверждение таких признаков, как «в целях эксплуатации» и «с целью изъятия у потерпевшего органов или тканей для трансплантации», что закреплено в УК Беларуси и как особо квалифицирующие признаки в УК Таджикистана и УК Казахстана. От признака неоднократности, определенного в п. 2 ч. 2 ст. 125 УК Казахстана, так же как и от признака повторности, применяемого законодателем в УК Узбекистана (п. «г» ч. 2 ст. 137), российский законодатель давно отказался. Не используются в ст. 126 УК РФ в отличие от ст. 137 УК Узбекистана и ст. 130 УК Таджикистана и такие понятия, как «опасный рецидивист» и «особо опасный рецидивист».

Особо квалифицирующие признаки также имеют как сходства, так и различия. Совершение похищения человека организованной группой является особо квалифицирующим признаком в большинстве проанализированных законов. Однако следует отметить, что в УК Казахстана (п. 1 ч. 3 ст. 125) говорится о совершении преступления преступной группой, в УК Молдовы (п. «а» ч. 3 ст. 164) - организо-



ванной преступной группой или преступным сообществом, в УК Туркменистана (п. «а» ч. 3 ст. 126) - преступным сообществом [6].

Изо всех приведенных форм совместной преступной деятельности преступное сообщество (преступная организация) является особой формой соучастия и имеет две разновидности: организованную группу (организацию) и объединение организованных групп. Таким образом, и российскому законодателью, и законодателям иностранных государств следовало бы обратить внимание на УК Туркменистана и заменить признак «организованная группа» на «преступное сообщество». В основном во всех проанализированных нормах имеется такой особо квалифицирующий признак, как «повлекшие по неосторожности смерть потерпевшего или иные тяжкие последствия». Жизнь человека является высшей ценностью, в связи с чем деяние, повлекшее наступление смерти потерпевшего по неосторожности, носит наибольшую общественную опасность. Данный признак отсутствует в УК Узбекистана и УК Украины. Из этого можно сделать вывод, что причинение смерти похищенному по неосторожности требует квалификации по совокупности преступлений (статьи 102 и 137 УК Узбекистана, статьи 119 и 146 УК Украины).

Все проанализированные нормы содержат признак «иные тяжкие последствия». Но в УК Беларуси, УК Молдовы и УК Туркменистана включен альтернативный признак «тяжкие телесные повреждения». Было бы лучше, если бы этот признак звучал как «иные тяжкие последствия», так как по смыслу это более широкое понятие. Особенностью УК Украины в отличие от всех иных кодексов стран СНГ является то, что он содержит в одной статье два состава преступления: незаконное лишение свободы и похищение человека (ст. 146) [7]. При этом в диспозиции данной нормы между незаконным лишением свободы и похищением человека использован альтернативный союз «или».

Отличительную особенность имеет УК Азербайджана. В нем, помимо ст.144 (похищение человека), в отдельной главе «Преступления против мира и безопасности человека» имеется ст.110, предусматривающая ответственность за похищение лица с целью лишения законной защиты на длительный срок по заданию, поддержке или с согласия государства либо политической организации. Подобного деяния в действующем российском законодательстве нет, но можно было бы дополнить ч.2 ст.126. УК таким признаком, «в отношении лица, обладающего дипломатическим иммунитетом», так как похищение лица, обладающего дипломатической неприкосновенностью, посягает не только на личную физическую свободу лица, но и на авторитет Российской Федерации на международной арене. На основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что в большинстве уголовных кодексов стран СНГ, так же как и в УК РФ, отсутствует легальное определение понятия «похищение человека». Однако следует отметить, что некоторые квалифицированные виды рассматриваемого преступления в них изложены более корректно или дополнены признаками, включение которых в Уголовный Кодекс нашей страны было бы наиболее целесообразным.

#### Список литературы

1. УК Азербайджана: [Электронный ресурс]. URL: [http://online.zakon.kz/m/Document/?doc\\_id=30420353](http://online.zakon.kz/m/Document/?doc_id=30420353) (дата обращения: 28.11.2017).
2. УК Армении: [Электронный ресурс]. URL: <http://refdb.ru/look/1108043.html> (дата обращения: 28.11.2017).
3. УК Беларуси: [Электронный ресурс]. URL: <http://уголовный-кодекс.бел> (дата обращения: 28.11.2017).
4. УК Молдовы: [Электронный ресурс]. URL: [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?Rgn=3835](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?Rgn=3835) (дата обращения: 28.11.2017).
5. Уголовный кодекс Таджикистана: [Электронный ресурс]. URL: [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30397325&doc\\_id2=30397325#pos=50;0/&pos2=1088;0](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30397325&doc_id2=30397325#pos=50;0/&pos2=1088;0) (дата обращения: 28.11.2017).
6. УК Туркменистана: [Электронный ресурс]. URL: [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31295286](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31295286) (дата обращения: 28.11.2017).
7. УК Украины: [Электронный ресурс]. URL: <http://meget.kiev.ua/kodeks/ugolovniy-kodeks> (дата обращения: 28.11.2017).

УДК 340

# ПРАВОВОЙ СТАТУС ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

ЕЛДОСОВА ГУЛИМ ПАРУХОВНА

Студентка ФГБОУ ВО

«Саратовская государственная юридическая академия»

В свете реформирования таможенного законодательства, функционирования единого экономического пространства ЕАЭС наиболее актуальными являются вопросы правового положения субъектов таможенно-правовых отношений.

Взаимосвязь субъектов правоотношений и субъектов права неоднократно исследовалась в юридической литературе. Не вдаваясь в дискуссию относительно данного вопроса, отметим, что в настоящей работе под субъектами таможенных правоотношений будут пониматься такие субъекты права, которые в соответствии с таможенно-правовыми нормами имеют право или обязанность участвовать в таможенно-правовых отношениях.

Анализ юридической литературы по таможенному праву позволяет говорить о наличии двух групп субъектов таможенных правоотношений:

- властные субъекты, к которым следует отнести органы управления Евразийским экономическим союзом, таможенные органы.

- подвластные субъекты - физические и юридические лица, перемещающие товары через таможенную границу, а также лица, осуществляющие деятельность в области таможенного дела.

Остановимся более подробно на правовом статусе таможенных органов, закрепленном в нормах Таможенного кодекса Таможенного союза и национального законодательства о таможенном регулировании.

Теоретики права, рассматривая категорию «правовой статус», понимают под ним сложную, собирательную категорию, отражающую весь комплекс связей человека с обществом, государством, коллективом, окружающими людьми [1, с. 186].

Наиболее общая характеристика правового статуса субъектов таможенно-правовых отношений была дана А.Н. Козыриным, который определил его как «совокупность всех принадлежащих участникам таможенных правоотношений прав и обязанностей, определяющих их правовое положение в таможенной сфере» [2, с. 23].

В соответствии со ст. 9 Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему.

Таможенными органами являются:

- 1) федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела - Федеральная таможенная служба РФ;
- 2) региональные таможенные управления;
- 3) таможни;
- 4) таможенные посты.

Названные таможенные органы отличаются друг от друга правовым статусом, компетенцией и прочими элементами, характеризующими государственный орган.

Правовой статус таможенных органов определяется их местом и ролью в общей системе органов государственной власти Российской Федерации.

В отличие от обычного содержания понятия «правовой статус», включающего права, обязанности и ответственность соответствующего субъекта, статус органа власти обычно характеризуется сочетанием прав и полномочий. И.А. Богданова указывает на то, что «правовой статус органов исполнительной власти характеризуется функциями, положением в системе органов государственной власти и местного самоуправления, а также компетенцией и совокупностью полномочий» [3, с. 56].

Статья 12 Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» определяет функции (обязанности), которые выполняют таможенные органы:

- проводят таможенный контроль, совершенствуют методы совершения таможенных операций и проведения таможенного контроля, создают условия, способствующие ускорению товарооборота при ввозе товаров в Российскую Федерацию и вывозе товаров из Российской Федерации;
- содействуют развитию внешней торговли Российской Федерации, внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации, ускорению товарооборота;
- ведут таможенную статистику внешней торговли и специальную таможенную статистику;
- взимают таможенные пошлины, налоги, антидемпинговые, специальные и компенсационные пошлины, таможенные сборы, контролируют правильность исчисления и своевременность уплаты указанных пошлин, налогов и сборов, принимают меры по их принудительному взысканию;
- обеспечивают на территории Российской Федерации соблюдение порядка перемещения товаров и транспортных средств международной перевозки через таможенную границу Таможенного союза
- а также иные функции [4, с. 4388].

Многоплановые функции таможенных органов направлены, прежде всего, на реализацию основной, фискальной функции - пополнение доходной части федерального бюджета.

Однако функции (обязанности), присущие таможенным органам, не определяют конкретные механизмы их реализации, не влияют прямо на структуру таможенного органа, его специализацию, компетенцию и другие параметры, характеризующие деятельность субъектов таможенно-правовых отношений. Таким образом, для каждого конкретного таможенного органа набор полномочий, реализуемых практической деятельностью, будет определяться местом расположения, структурой внешней торговли в регионе деятельности, инфраструктурой мест совершения таможенных операций и проведения таможенного контроля и другими факторами, т.е. региональными факторами.

Немаловажным элементом правового статуса таможенных органов выступает ответственность. Статьей 25 Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» установлена ответственность таможенных органов и их должностных лиц: за неправомерные решения, действия (бездействие) должностные лица таможенных органов несут дисциплинарную, административную, уголовную и гражданско-правовую ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Конечно, приведенными характеристиками не исчерпывается правовой статус таможенного органа, но во многом ими предопределяется.

В заключение следует отметить, что правовой статус таможенных органов характеризует их положение в системе исполнительной власти при осуществлении государственного управления. Статус таможенного органа определяется его конкретным назначением, местом и ролью в системе управления. Специфика правового статуса таможенных органов заключается в его исключительности ввиду того, что данные органы являются специально создаваемыми для целей реализации задач и функций государственного управления коллективными субъектами права, наделенными властными полномочиями в определенной сфере.

#### Список литературы

1. Матузов Н.И. Малько А.В. Теория государства и права. М., 2011. С. 186.
2. Козырин А.Н. Таможенное право России. М., 1995. С. 23.
3. Богданова И.А. Система науки конституционного права. М., 2001. С. 56.
4. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» (ред. от 13.07.2015) // СЗ РФ. 2010. № 48. Ст. 6252; 2015. № 29 (ч. 1). Ст. 4388.

# СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 796/799

# УРОВЕНЬ РАСПРОСТРАНЕНИЯ БЫСТРОЙ ЕДЫ СРЕДИ СТУДЕНТОВ

БОЛЕНКОВА ТАМАРА ЛЕОНИДОВНА,

студент,

Научный руководитель: **Борисова Маргарита Викторовна**,

старший преподаватель

Кемеровский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова, г. Кемерово

**Аннотация:** В наше время обыденная жизнь студентов формируют свои правила. У каждого есть желание везде преуспеть, но при этом появляется нехватка времени на личное время. К сожалению, именно по этой причине у студентов не хватает свободной минуты на полноценное питание. Они вынуждены питаться быстро приготовленной едой - фастфудом.

**Ключевые слова:** студенты, фастфуд, анализ, задача, спорт.

## THE PREVALENCE OF FAST FOOD AMONG STUDENTS

**Bolenkova Tamara Leonidovna,  
Borisova Margarita Viktorovna**

**Abstract:** nowadays the everyday life of students form their own rules. Everyone has a desire to always succeed, but it appears the lack of time for personal time. Unfortunately, for this reason, students do not have enough free minutes to good nutrition. They are forced to eat fast cooked food - fast food.

**Key words:** students, fast food, analysis, goal, sports.

Фастфуд - (в переводе с английского Fast Food означает быстрая еда) - название дешёвой еды, которая готовится очень быстро и легко, а также она является крайне вредной для здоровья [1]. Не является секретом то, что огромная доля сегодняшнего фастфуда наносит немалый вред здоровью человеческого организма. Естественно, это происходит по большей части из-за огромного количества калорий. К примеру, жир полезен для мышц человека, но при этом он не будет приносить пользы для интеллектуальной деятельности [2]. На сегодняшний день, в основном, люди находятся в офисных помещениях, следовательно, они не так много двигаются. Поэтому столь вредное для организма питание приводит к излишней массе. Если слишком часто употреблять в своем рационе вредную пищу, а именно фастфуд, то в скором времени это приведёт к ожирению [3].

К сожалению, многие студенты пренебрегают занятиями физической культуры. Именно этот фактор еще больше усугубляет здоровье человека [3,4]. Таким образом, люди начинают накапливать в себе многие болезни из-за потребления фастфуда, а также по причине пренебрежения спортивной деятельностью.

**Цель исследования** - получение новой информации об уровне распространения фастфуда среди студентов КеИ РЭУ им. Г.В. Плеханова.

### **Задачи исследования:**

1. Узнать темпы распространения, причины и частоту употребления вредной пищи среди студентов КеИ РЭУ им. Г.В. Плеханова.
2. Выявить наиболее распространенные виды фастфуда студентов КеИ РЭУ им. Г.В. Плеха-

нова.

Методы исследования: анализ научной литературы, электронные ресурсы, анкетирование студентов, методы математической статистики.

Организация исследования. Исследования было организовано и проведено в Кемеровском институте (филиале) РЭУ им. Г.В. Плеханова на кафедре гуманитарных дисциплин. В исследовании принимали участие студенты 1 курса в возрасте 17-18 лет в количестве 124 человека из них 77 девушек и 47 юношей.

**Результаты исследования.** Для решения первой задачи нашего исследования был сделан анализ ответов первокурсников на ответы разработанной нами анкеты. По результатам анкетирования было выявлено, что почти 90 % студентов первого курса употребляет фастфуд. При чем, большую часть из них составляют девушки (таблица 1).

Таблица 1

**Анализ употребления фастфуда среди студентов 1 курса КемИ РЭУ им. Г.В. Плеханова (%)**

Ответ	Факультет Управление и Бизнес n = 30		Экономический Факультет n = 48		Юридический Факультет n = 46		Средний %
	Девушки n = 17	Юноши n = 13	Девушки n = 31	Юноши n = 17	Девушки n = 29	Юноши n = 17	
Да	90,8	87,5	89,7	70,4	93,1	93,0	87,41
Нет	9,2	12,5	10,3	29,6	6,9	7,0	12,59

Анализ анкетирования по гендерному признаку дал следующие данные. 91,2 % девушек первого курса злоупотребляют вредной пищей. Оставшиеся 8,8 % не питаются фастфудом. У юношей ситуация обстоит немного иначе: 83,64 % от общего количества парней употребляют нездоровую еду, а 16,36% предпочитают не потреблять в пищу фастфуд (таблица 2).

Таблица 2

**Сравнительный анализ потребления фастфуда по гендерному признаку среди студентов первого курса КемИ РЭУ им. Г.В. Плеханова (%)**

Ответ	Девушки (n = 77)				Юноши (n = 47)			
	УБ (n = 17)	ЭК (n = 31)	ЮФ (n = 29)	Средний %	УБ (n = 13)	ЭК (n = 17)	ЮФ (n = 17)	Средний %
Да	90,8	89,7	93,2	91,2	87,5	70,4	93,0	83,64
Нет	9,2	10,3	6,9	8,8	12,5	29,6	7,0	16,36

Для следующего анализа мы предложили студентам оценить по 5-тибалльной шкале причины потребления фастфуда. В данной таблице мы предоставили наиболее частые причины, которых оказалось шесть. Анкетирование показало, что первое место по причинам потребления вредной пищи, оказалось, разделили 2 позиции: «Нравится вкус» и «Питаться фастфудом удобно» - 4,65 балла. На втором месте оказалось «Нет времени на нормальную пищу» (4,45 балла), а на третьем - «За компанию с друзьями» (3,85 балла). Позиция «Для меня это обычная еда» заняла 4 место (3,05 балла). На последнем месте – «Есть фастфуд модно» (2,2) (таблица 3).

Далее был проведен тест на вопрос «Насколько часто Вы потребляете в своем рационе фастфуд»? Результаты показали, что студенты факультета управления и бизнеса наиболее часто употребляют вредную пищу 1 раз в неделю (37.9). Большая часть первокурсников экономического факультета выбрали вариант «1 раз в неделю», что составляет 40,4 % от общего числа. А юридический факультет остановили свой выбор на «1 раз в месяц» - 37,7% (таблица 4).



Таблица 3

**Оценка причин потребления фастфуда среди студентов первого курса КемИ РЭУ  
им. Г.В. Плеханова**

Причины потребления	Средняя оценка девушек (n = 77)	Средняя оценка юношей (n = 47)	Средняя оценка студентов (n = 124)
Нет времени на нормальную пищу	4,2	4,7	4,45
За компанию с друзьями	3,4	4,3	3,85
Есть фастфуд модно	3,9	0,5	2,2
Для меня это обычная еда	2,8	3,3	3,05
Нравится вкус	4,8	4,5	4,65
Питаться фастфудом удобно	4,9	4,4	4,65

Таблица 4

**Частота потребления фастфуда среди студентов 1 курса КемИ РЭУ им. Г.В. Плеханова (%)**

Факультет	Каждый день	1 раз в неделю	1 раз в месяц	Не считаю
Управление и бизнес (n=30)	9,3	37,9	31,4	21,4
Экономический (n=48)	2,1	40,4	23,8	14,8
Юридический (n=46)	7,9	34,1	37,7	20,3

Для решения второй задачи нашего исследования мы сделали опрос студентов по пятибалльной шкале на тему «Фастфуд, который вы наиболее часто употребляете». В ходе опроса было выявлено, что наиболее часто употребляемый вид фастфуда является «KFC» (4,6 балла), на следующем месте оказался «McDonald's» (4,2). На предпоследнем месте оказался «Burger King» (2 балла). На последнем - «Subway» (1,5 балла) (таблица 5).

Таблица 5

**Фастфуд, наиболее часто употребляемый студентами 1 курса КемИ РЭУ им. Г.В. Плеханова (5)**

Средняя оценка студентов	Вид фастфуда	Средняя оценка девушек	Средняя оценка юношей
4,6	KFC	4,5	4,7
4,2	McDonald's	4,1	4,2
2	Burger King	1,9	2,1
1,8	Subway	2,0	1,5

**Выводы:**

1. Большая часть студентов первого курса КемИ РЭУ им. Г.В. Плеханова употребляют фастфуд в пищу. Следует заметить, что среди них девушек является больше, чем юношей.
2. Основная причина употребления вредной пищи, как девушек, так и парней выступила «Питаться фастфудом удобно». Среди девушек основополагающей причиной стала «Питаться фастфудом удобно», а среди юношей «Нет времени на нормальную пищу».
3. Частота употребления нездоровой еды среди студентов первого курса факультета управления и бизнеса и экономического факультета является «1 раз в неделю». Юридический факультет потребляет нездоровую пищу с частотой «1 раз в месяц».
4. Наиболее популярным фастфудом среди студентов первого курса КемИ РЭУ им. Г.В. Плеханова стали такие заведения быстрого питания как «KFC» и «McDonald's».

## Список литературы

1. Григорьева С.А. Сравнительный анализ базовых координационных способностей студенток основной и специальной медицинской группы / Шульгин А.И., Сидорова Н.А., Мелешкова Н.А., 2013.
2. Сидорова Н.А., Борисова М.В. Интегральная комплексная система оценки влияния занятий оздоровительной аэробикой на организм студенток. // «Проблемы и перспективы развития физической культуры и спорта», 2015 г. – С.255-259.
3. Сидорова Н.А., Борисова М.В. Проведение методико-практических занятий по физической культуре со студентами института. // «Проблемы и перспективы развития физической культуры», 2015 г. – С. 282-286.
4. Helilaine [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nvtc.ee/e-oppe/Sidorova/helilaine/headphones.html>

УДК 790

# СУБЪЕКТНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ АНТИТЕРРОРИСТИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ МОЛОДОГО ЧЕЛОВЕКА

РОМАНОВА Л.Б.

Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина

**Аннотация:** в статье на основе авторского понимания сути антитеррористических ценностей молодого человека рассматривается потенциал субъектности личности; раскрываются особенности ее влияния на формирование у молодого человека духовно-нравственного, социокультурного, профессионального ориентира в жизнедеятельности и в сфере отношений с окружающей действительностью.

**Ключевые слова:** антитеррористические ценности, гуманизм, субъектность и ее проявления.

В усложняющихся социальных, экономических, политических, этнических, культурных условиях жизнедеятельности и в связи с вовлечением современных молодых людей в межнациональные конфликты особо важной становится проблема целенаправленного формирования у них таких смысло-жизненных ориентиров, как добро, истина, вера, общинность, солидарность, милосердие, патриотизм, т.е. гуманных, антитеррористических ценностей.

Антитеррористические ценности молодых людей мы рассматриваем как внутренний, освоенный молодым человеком индивидуального уровня ориентир жизнедеятельности, направляющий и реализующийся в его отношениях с окружающими людьми и действительностью, и проявляющийся в стратегиях и механизмах проявления гражданского самосознания, культуры межнациональных отношений, в демонстрации личностной, социокультурной, гражданской идентичности и субъектности [1].

Субъектность как качество личности молодого человека в структуре его гуманистической системы отношений не может иметь альтернатив. Гуманизм – это признание человека как личности высшей ценностью, признание «...его права на свободное развитие и проявление своих потребностей и способностей, утверждение блага человек как критерия оценки общественных отношений» [2, с. 47].

Молодой человек, как субъект, наделенный гуманными, созидательными ценностями - любовью, вниманием, уважением к человеку, людям, ответственно реализует их в жизнедеятельности. Идеология гуманизма, миролюбия, толерантности – это антитеррористическая идеология. Однако, толерантность, гуманизм, согласно В.В. Маркину, должны быть ограничены определенными рамками трактовки.

Ученые к основным признакам субъектности личности относят: «интегративную активность» в виде активной позиции личности в целеполагании и целереализации; осознание ответственности за результаты деятельности; способность инициативно, критически и инновационно рефлексировать и прогнозировать результаты деятельности и отношений; и др. [5, с. 6].

Мы рассматриваем субъектность как фактор – движущую силу, источник, положительно влияющий на формирование у молодого человека антитеррористических ценностей. В свою очередь, антитеррористические ценности обогащают субъектность личности новыми, более глубокими духовно-нравственными, социокультурными, профессиональными и др. ценностями.

Сегодня субъектная проблематика занимает одно из центральных мест в теоретико-прикладных исследованиях наук о человеке и является приоритетным направлением в изучении потенциала само-процессов личности – самопознания, самоидентификации, самовыражения, самопреобразования и са-

морализации. Особую актуальность это приобретает в условиях возрастания привлекательности антигуманистической, террористической идеологии для российской молодежи. Как отмечают А.Л. Журавлев и А.В. Юревич: «Данная проблема является одной из острейших в современной России, а деструктивные последствия вступления россиян в ряды ИГИЛ трудно предсказать» [3, с. 16].

Субъектность, как фактор формирования антитеррористических ценностей молодого человека, предстает в виде сложной интегративной характеристики молодого человека, отражающей его активное, сознательно-избирательное и ответственное отношение к действительности, раскрывающей гуманный, созидательный характер и конструктивные способы взаимодействия с окружающими людьми в ходе совместной деятельности и общения.

Субъектность, пронизывая все сферы существования молодого человека, проявляясь «...в индивидуальном, в личностном, и в индивидуальном, и тем более – в универсальном способе его бытия» (В.А. Сластенин), не просто важна сама по себе для прогрессивного развития личности, но и наделена способностью к динамике, т.е. к развитию и формированию [5].

Мы разделяем точку зрения ученых о том, что человек не рождается, а становится субъектом в процессе деятельности и общения (Г.И. Аксенова, А.В. Брушлинский, В.А. Сластенин, В.И. Слободчиков и др.).

Очевидно, что субъектность, как сложное личностное образование, не может формироваться стихийно, поэтому важным представляется вопрос о закономерностях, специфике, механизмах, детерминантах ее становления, «вращения».

Актуальность становления и развития субъектности, как фактора формирования антитеррористических ценностей студента-будущего профессионала, имеет три важных аспекта преломления: аспект саморазвития (субъектность – основа развития личности, ее индивидуальности); аспект образовательного процесса (субъектность обеспечивает успешность овладения профессией); аспект собственно профессиональной деятельности (субъектность механизм воздействия на профессиональную среду, на окружающую действительность).

Поэтому важным объективным фактором формирования антитеррористических ценностей у студентов выступает профессионально-образовательная вуза. При этом современная российская система образования на всех уровнях явно недостаточно занимается вопросами целенаправленного формирования у молодых людей антитеррористических смысложизненных стратегий, механизмов. Практика профилактики и противодействия идеологии терроризма требует целенаправленного психолого-акмеологического сопровождения и содержательно-технологического обеспечения процесса роста гуманного, антитеррористического сознания и ценностей молодых людей в пространстве их субъектного становления и развития [4].

## Список литературы

1. Абдалиева Л.В. Психологические факторы формирования террористической идеологии у студентов: Материалы XX Отчетной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава 27-31 марта 2017г. / под ред. С.Л. Иголкина. – Воронеж: ВЭПИ, 2017. – С. 180-183.
2. Брушлинский А.В. Психология субъекта / А.В. Брушлинский; отв. ред. проф. В.В. Знаков. – М.: Институт психологии РАН; СПб.: изд-во «Алетей», 2003. – 272 с.
3. Журавлев А.Л., Юревич А.В. Социально-психологические факторы вступления молодежи в ИГИЛ. Вопросы психологии. -2016. №3. – С. 16-28.
4. Психология формирования антитеррористических ценностей студентов современного университета: учебник/ под ред. И.В. Абакумовой, П.Н. Ермакова. – М.: кредо, 2013. – 252.
5. Сластенин В.А. Субъектная педагогика: контуры новой научной теории / В.А. Сластенин // Негосударственное высшее образование: Теория и современные проблемы: сборник научных трудов. – М., 1999. – 213 с.

УДК 796.011.1

# ЗАНЯТИЯ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ КАК СРЕДСТВО СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА АДАПТАЦИЮ СТУДЕНТОВ К ОБУЧЕНИЮ В ВУЗЕ

КОВАЛЬ АНАСТАСИЯ НИКОЛАЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова  
Кемеровский институт (филиал)

БОРИСОВА МАРГАРИТА ВИКТОРОВНА

Старший преподаватель

ФГБОУ ВО Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова  
Кемеровский институт (филиал)

**Аннотация:** Основным вопросом данной статьи является рассмотрение такой актуальной проблемы, которая связана с адаптацией студентов к обучению в ВУЗе. Была проведена прямая линия по взаимодействию занятий по физической культуре с учебным процессом первокурсников и их способности повлиять на адаптацию студентов. Так же были проанализированы условия эффективности адаптации студента в процессе физических занятий и цели адаптации. Было рассмотрен вопрос, посвящённый занятиям по физической культуре как средство социальной адаптации студентов.

**Ключевые слова:** Адаптация, физическая культура, социальная адаптация, студенты, обучение в ВУЗе.

## CLASSES IN PHYSICAL CULTURE AS MEANS OF SOCIAL ADAPTATION AND THEIR INFLUENCE ON THE ADAPTATION OF STUDENTS TO STUDYING AT UNIVERSITY

Koval Anastasia Nikolaevna,  
Borisova Margarita Viktorovna

**Annotation:** The main question of this article is consideration of such actual problem, which is associated with the adaptation of students to studying at university. Was a direct line of interaction of physical training with the educational process of first-year students and their ability to affect the students' adaptation. Also was analyzed the efficiency of the adaptation of the student in the course of physical exercise and adaptation. It was considered devoted to physical training as means of social adaptation of students.

**Key words:** Adaptation, physical culture, social adaptation, students, training, university.

С каждым разом при совершенствовании системы высшего образования в современное время ставит перед педагогической наукой непростые и ответственные задачи, которые связаны с научным обоснованием целей, методов и средств учебно - воспитательной деятельности. Выполнение постав-

ленных задач может лишь быть осуществлено на основе вовлечения в исследовательскую сферу проблем, которые в свою очередь обусловлены реальными потребностями высшей школы.

Адаптация - это такой процесс, при котором организм приспосабливается к условиям окружающей среды, а в дальнейшем образует новые способы поведения по разрешению и преодолению имеющихся трудностей для дальнейшей и успешной деятельности без ощущения дискомфорта и без конфликта с окружающей внешней средой.

Актуальность данной научной статьи заключается в том, что начало обучения в ВУЗе является достаточно непростым моментов в жизни каждого школьника, который вот-вот только стал студентом. Возрастные особенности студентов-первокурсников характеризуются неустойчивостью физического и психоэмоционального состояния. В этот период для каждого студента-первокурсника особенно важно окружение в котором они находятся, которое, обуславливает ценности и приоритеты деятельности, занятость в учебное и внеучебное время.

При поступлении в ВУЗ на студента влияет комплекс факторов, а именно новый коллектив, новые преподаватели, новые требования, для некоторых студентов - переезд от родителей на учёбу в другой город и в соответствие с этим появление новых обязанностей [1, с. 5].

В педагогической науке физическая культура рассматривается как одно из средств решения проблемы адаптации молодёжи. Особая роль физического воспитания в формировании и становлении социально активной личности также подтверждается и признаётся специалистами физической культуры.

Многие авторы считают, что адаптация представляет собой одну из предпосылок успешной учебной деятельности причём ведущая для первокурсников, поскольку представляет собой сложную систему мероприятий, которые направлены на овладение новыми формами деятельности и связана с изменением социального статуса людей.

В процессе физкультурной деятельности студент вступает в весьма большое количество социальных отношений, в результате которых он адаптируется к новым условиям. Адаптация в физкультурной деятельности воздействует на адаптацию к новым требованиям в процессе трудовой занятости, взгляды и отношения, которые необходимы для успехов в последующей учебной деятельности. Проводимые исследования показывают, что есть прямая зависимость между успехами студентов в физической культуре и его социальным статусом, поскольку достигая высоких показателей в спорте, он приобретает авторитет в обществе. Деятельность в области физкультуры вовлекает студентов в большое количество социальных связей, создаёт возможность формирования запаса социально одобренных моделей поведения в среде учебного заведения [2, с. 5].

Существует несколько видов адаптации. Студенты, когда поступают в ВУЗ, сталкиваются сперва с адаптацией социальной (изменился социальный статус), физической (новый вид деятельности) и психологической (новые взаимоотношения) [4, с. 5].

К основным условиям эффективности адаптации студента в процессе физических занятий стоит отнести:

- 1) положительное воздействие занятий физической культурой на эмоциональную сферу учащегося;
- 2) формирование адекватной самооценки и самоанализа первокурсников;
- 3) наличие компетентного преподавателя, который будет осуществлять контроль за адаптацией студентов в коллективе;

Адаптация предполагает собой, что у человека есть возможность развиваться в конкретном темпе, конечно, в зависимости от своих потребностей и способностей и становиться при этом субъектом образовательного процесса в ВУЗе.

Цели адаптации представляют собой следующее:

- 1) создание модели саморазвивающейся системы, которая обеспечивает дифференциацию образования на: уровневую, профильную и общекультурную;
- 2) Формирование благоприятных условий для возможности самореализации учащегося, приспособивая его к новым требованиям, которые проявляются в процессе обучения.



Такое взаимное приспособление образовательной системы обучающегося, а обучающегося к требованиям данной системы входит в понятие «адаптация».

При рассмотрении вопроса о адаптации можно выявить основные показатели, которые определяют уровень личностного развития обучающегося, к таковым можно отнести:

- 1) уровень физического развития и физической подготовленности;
- 2) адекватность самооценки обучающимся;
- 3) наличие коммуникативно-целесообразных отношений в формальной и неформальной сферах;
- 4) соответствие уровня развития главных психических процессов (мышления, памяти, восприятия) выбранному направлению обучению, психологической совместимости с преподавателями учебного заведения, а в частности с преподавателями кафедры физического воспитания.

Анализ изученной литературы дал возможность выявить, что основными критериями успешной адаптации студентов к обучению в ВУЗе служат:

- 1) состояние здоровья, умственная и физическая работоспособность;
- 2) Позитивное психоэмоциональное состояние, приобретение новых социальных ролей, благоприятные взаимоотношения в студенческой среде и с преподавателями;
- 3) желание студента учиться и продолжать учёбу в конкретном ВУЗе, посещаемость занятий и успешность в освоении учебной программы [4, с. 5].

Наконец, хотелось бы отметить, что адаптация студентов - очень сложный процесс, который прежде всего связан с освоением социального опыта среды ВУЗа, включением личности в систему поведения, психологию студенческой жизни. Изменение личности студента, которое происходит с ним непосредственно связано с преодолением трудностей. Как раз таки физические занятия оказывают огромное влияние на адаптацию человека к обучению в ВУЗе. Функция физического воспитания в университете многосторонняя и оказывает особое влияние на сферу воспитания и будущую профессиональную деятельность студентов. Влияние физической культуры прежде всего находит своё проявление в формировании духовной культуры, принципов здорового образа жизни [3, с. 5]. Физическое воспитание способствует к укреплению и сохранению здоровья, физическому совершенствованию, оказывает положительное воздействие на работоспособность, человек становится благодаря физической нагрузке намного выносливее и закалённее.

Перед преподавателями физической культуры стоит важная педагогическая проблема, а именно она заключается в том, чтобы установить методы и средства использования и применения физических упражнений и систему мероприятий оздоровительного характера в учебное и внеучебное время, с помощью которой можно будет обеспечить наиболее оптимальные условия реализации обучающимися своих учебных обязанностей, а также достижение физического совершенства.

#### Список литературы

1. Василюк Ф.Е. Типология переживания различных критических ситуаций // Психологический журнал, 1995, т. 16, № 5, с. 104-115
2. Карпушин Б.А. Педагогика физической культуры: учебник / Б.А. Карпушин. - М., 2013. - 300 с.
3. Неверкович С.Д. Педагогика физической культуры и спорта: учебник / под ред. С.Д. Неверковича. - М.: Академия, 2010. - 336 с.
4. Шульгин А.И., Сидорова Н.А., Борисова М.В. Основные трудности адаптации к обучению первокурсников экономического вуза: сборник научных трудов. - М., 2014. - 194 с.

© А.Н. Коваль, М.В.Борисова, 2017

УДК 04.15.31

# СОЦИАЛЬНОЕ САМОЧУВСТВИЕ ЧЕЛОВЕКА, ПЕРЕЖИВАЮЩЕГО КРИЗИС «ПОТЕРИ ЗРЕНИЯ»

ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА ЮДИЦКАЯ

студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления  
г. Новосибирск, РоссияНаучный руководитель: **С.В. Ровбель**  
канд. экон. н., доцент

**Аннотация:** В статье представлены результаты качественного исследования с применением биографического метода. Обосновывается необходимость применения качественной методологии в ситуации изучения социального самочувствия человека, потерявшего зрение. Исследование показало, что процессы адаптации занимают продолжительное время и непосредственно влияют на социальное самочувствие человека.

**Ключевые слова:** потеря зрения, биографический метод, история жизни, адаптация, социальное самочувствие.

## SOCIAL WELL-BEING OF A PERSON WHO HAS SURVIVED THE CRISIS OF "LOSS OF SIGHT"

E.S. Yuditskaya

**Abstract:** The article presents the results of qualitative research using the biographical method. The necessity of using qualitative methodology in the situation of studying the social well-being of a person who has lost sight is substantiated. The study showed that adaptation processes take a long time and directly affect the social well-being of a person.

**Key words:** loss of vision, biographical method, life history, adaptation, social well-being.

Общество, как социальная система, подвержено постоянным изменениям и развитию. А вектором этих изменений являются люди и их представления о некоторых явлениях, их информированность как субъектов социальной деятельности и общественных процессов. Общественная наука имеет дело с биографиями людей, историей и их пересечениями в социальных структурах. Жизнь – уникальная история каждого человека, представляющая из себя совокупность взаимосвязанных событий и рассказ об этой истории. Не представляется возможным изучение биографии человека без применения качественной методологической базы, в том числе биографического метода как способа измерения и оценки истории жизни, свидетельств с позиции тех, кто эту жизнь проживает.

В качественной методологии предполагается, что «на основании понимания и переживания самого себя у исследователя формируется понимание чужих жизненных выражений и личностей» [2, с. 72]. Особенностью качественных исследований в социологии является понимание и интерпретация сакральных смыслов в обычных, даже привычных явлениях. Изучение концентрируется на уровне микроанализа конкретных ситуаций социального взаимодействия, а язык исследования максимально при-

ближен к практике повседневного общения.

Справедливо отмечает И.Е. Штейнберг, что «все, кто знаком со спецификой качественных методов, понимают, что статистические приемы организации выборки респондентов, которые используются при массовых опросах, здесь неприменимы» [3, с. 40]. Это можно объяснить невозможностью составления репрезентативной выборки в виду исключительности целевой группы или трудности в получении информации. Здесь исследователь озабочен тем, что представляют собой данные респонденты и их практическая деятельность, чем тем, как часто они встречаются в обществе [3, с. 40].

Целью исследования была характеристика социального самочувствия человека, пережившего кризис «потери зрения».

Информант исследования – Надежда, 39 лет, в ходе неудачной операции лишилась зрения 19 лет назад, но продолжает вести активную профессиональную и творческую жизнь.

Несомненно, острая и даже болезненная реакция на это событие совершенно нормальна, ведь необходимо дать организму возможность перестроиться, привыкнуть к «жизни в темноте». *«Это был очень сложный срок реабилитации, было очень тяжело, практически до суицида дошло. Правда, в этот же момент мы познакомились с будущим мужем, с которым уже 18 лет вместе. Значит, все к лучшему. Сейчас я чувствую себя вполне комфортно, насколько это возможно.»*

Потеря зрения накладывает отпечаток на все сферы частной жизни. Человеку приходится учиться заново ориентироваться в мире, справляться с теми делами, с которыми раньше не возникало проблем. Любимая работа, хобби, домашние обязанности – все теперь подчинено иным законам обращения. Возможно, у тех людей, кто переживает «кризис потери зрения» еще в острой стадии намного больше трудностей в жизни, но постепенно происходит адаптация ко всем жизненным условиям. *«Уже нет трудностей в повседневных делах. Я все привыкла делать. И стирать, и мыть, и убирать. Во время стирки я же знаю, какая у меня одежда, а какая у супруга. Что какого цвета. По тканям тоже все нормально можно распределить. Если что не так – я спрошу.»*

Сложно переоценить роль собаки-проводника в жизни незрячего человека, несмотря на то, что их подготовка – очень точный и трудоемкий процесс. В «Российской школе подготовки собак-проводников» это занимает полгода и включает две части: правильное поведение собаки и выполнение функций проводника (включая и техническое оснащение – специальная шлейка, международное удостоверение, позволяющее заходить в места, где вход с собаками запрещен и т.д.). Собака может знать до пятидесяти маршрутов, которые хозяину достаточно только озвучить, и собака начинает вести. Отвечая на вопросы о собаке, респондент не может сдержать улыбку: *«Это одно из счастливых событий в жизни. До этого я вынуждена была постоянно просить помощи и одна почти не выходила, а вот с Дезькой – хоть куда! Она раньше просто останавливалась, когда впереди препятствие и я один раз не заметила – упала... Так теперь она не только останавливается, а буквально преграждает дорогу своим телом. Я так научилась ей доверять и для меня это большое счастье.»*

Невозможно представить современное общество без компьютерных технологий: благодаря разнообразию программного и аппаратного обеспечения сегодня возможно использование всех потенциальных возможностей. Существует большое количество программ, позволяющих работать за компьютером даже при условии частичного или полного отсутствия зрения. *«Я озвучивающей программой пользуюсь NVDA для компьютера. Вот, допустим, мне надо зайти в компьютер (нажимает комбинацию команд, ноутбук же озвучивает каждое действие). Могу в интернет зайти (заходит в браузер, ищет сайт с погодой в Новосибирске). Вот «H» – это по заголовкам перемещаться, CTRL – чтобы он замолчал. Все, что видит, то и говорит. Но не озвучивает только картинки. Я заголовками нашла, потом стрелочками передвигаюсь. Вот так же и все текстовые документы читает, книги разные. Поэтому, я в принципе все могу в компьютере сделать. А на телефоне пользуюсь Talkback, аналогичная программа»*

Дальнейшее изучение кризиса «потери зрения» как стратегии совладания личности с травматическими обстоятельствами имеет перспективу и должно осуществляться в рамках качественной методологии и «понимающей» парадигмы исследования. Активность человека по преодолению трудных жизненных ситуаций, проявление сознательных и осмысленных предпочтений должны рассматривать-

ся, прежде всего, с позиции ответственного выбора человека за своё настоящее и будущее, с позиций «принятой ответственности» [1, с. 64]. И если деятельность в мире «немыслима без осознания», то правомерно задаться вопросом о том, что именно в сознании человека оказывает влияние на выбор и осуществление поведения в ситуации потери зрения.

## Список литературы

1. Калистратов П.Ю. Принятие личной ответственности в ситуации совладания с травматическими обстоятельствами. // Известия Саратовского университета. Философия. Психология. Педагогика. – 2008. – №1. – С. 61-64
2. Нечаева Е.С. Биографический метод как способ изучения повседневности // Общество: социология, психология, педагогика. – 2012. – №2. – С. 71-78
3. Штейнберг И.Е. Логические схемы обоснования выборки для качественных интервью: «восьмиоконная» модель. Неформализованные данные методы сбора и анализа. // Социология: 4М. – 2014. – № 38. – С. 38-71
4. Шульмин М.П. Человек, переживающий кризис «потери зрения» // Клиническая и медицинская психология. Сибирский психологический журнал. – 2006. – №23. – С. 22-26

УДК 04.51.53

# ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЖИЗНЕННЫХ СТРАТЕГИЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ Г.НОВОСИБИРСКА

ПОПКОВА КРИСТИНА ВЛАДИМИРОВНА

студентка 4-го курса

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Научный руководитель: **Наумова Е.В.**

канд. социол. наук, доцент кафедры социологии НГУЭУ

**Аннотация:** в данной статье рассматривается типология жизненных стратегий студенческой молодежи. На основе данных исследования ценностных установок, жизненных планов студенческой молодежи г. Новосибирска определяется характер динамики жизненных стратегий, степень изменения отношения молодежи к получению высшего образования.

**Ключевые слова:** жизненные стратегии, высшее образование, молодежь, студенчество, типологические модели.

## DYNAMICS OF CHANGES STUDENT'S LIFE STRATEGIES IN NOVOSIBIRSK

Popkova Kristina Vladimirovna

**Abstract:** this article deals with the typology of young people's life strategies. Based on the survey data of attitudes and life plans of students youth of the city of Novosibirsk is determined by the dynamics of life strategies, the degree of change of attitude of young people towards higher education.

**Keywords:** life strategy, higher education, youth, students, typological models.

Современное общество представляет собой общество, в котором формируются и развиваются многообразные жизненные стратегии личности. В основе их конструирования лежит определенная система ценностей, способов действия, представлений о том, как достичь тех или иных жизненных целей. В современных исследованиях проявляет себя тенденция изучения понятия «стратегии жизни» в сочетании с понятием «молодежь».

В социологической науке изучению стратегий молодежи уделено значительное внимание. По мнению Ю.А. Зубок, такие подходы проявились в разработке специальных социологических теорий, которые были направлены «на исследование жизненных планов молодежи (М.Н. Руткевич, В.Т. Лисовский); структуры ее профессиональных ориентации (В.Н. Шубкин), социальной активности молодежи (А.С. Капто, В.Г. Мордкович) [1, с.112].

Что же касается изучения взаимосвязи образования и жизненных стратегий молодежи, то в ряде работ характеристика жизненных стратегий рассматривается через выделенные типы (Т.Е.Резник, Ю.М.Резник, К.А.Абульханова – Славская). Типологию жизненных стратегий в зависимости от функций образования на основе исследования предложила Н.Д.Сорокина.

Актуальность изучения взаимосвязи образовательного процесса и формирования жизненных стратегий у студенческой молодежи обусловлена интересом к выявлению динамики ценностных ориен-

таций студенчества, анализу взаимовлияния изменений в системе образования и процессов самоопределения студенческой молодежи.

Целью данной статьи является анализ динамики жизненных стратегий студенческой молодежи на примере студентов Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ).

В 2009 году был проведен опрос обучающихся в НГУЭУ для выявления особенностей и направленности формирования жизненных стратегий студенческой молодежи [4]. Определение направленности жизненной стратегии осуществлялся согласно типологии Н.Д.Сорокиной, соответствовавших жизненным стратегиям, ценностными установками, которые соотносятся с функциями образования [3, с.57]

Главными ценностями для студенческой молодежи в 2009 году являлись: семья (26%), материальное благополучие (24%), достойная работа в будущем (21%), здоровье (16%), образование (15%).

Следует отметить, что большинство опрошенных студентов выделяли образование в качестве средства достижения жизненного успеха, продвижения по жизненной лестнице (69%). Более половины студентов планировали с помощью высшего образования получить хорошую профессию (52%). Для 26% респондентов получение высшего образования было тесно связано с получением диплома. В качестве источника новых знаний, высшее образование рассматривали только 18% респондентов.

Главным мотивом получения высшего образования у новосибирских студентов в 2009-ом году являлся мотив «добиться успехов в жизни, общественного признания» (52%).

В конечном итоге, в результате анализа данных опроса, в 2009 году у новосибирских студентов было выявлено преобладания таких жизненных стратегий как стремление к успеху и жизненному благополучию.

Для определения динамики жизненных стратегий студенческой молодежи города Новосибирска, мотивов получения высшего образования и представлений относительно жизненного пути в 2016-ом году было проведено социологическое исследование, объектом которого стали студенты НГУЭУ. Выборочная совокупность составила 98 человек.

В сравнении с результатами опроса 2009-го года, процент студентов, считающих ценность семьи наиболее важной практически не изменился (2009г. – 26%, 2016 г. – 27%). Значительно снизилось количество респондентов, считающих материальное благополучие одной из главных ценностей в жизни (с 24% до 13%). Также стоит отметить, что возросла роль в жизни молодежи такой ценности как здоровье (с 16% до 23%).

Большинство опрошенных выделяют образование в качестве способа получения диплома, дающего определенный статус (61%). В 2009 году данной точки зрения придерживались лишь 26% респондентов. Возможность достижения жизненного успеха с помощью получения высшего образования рассматривают для себя 35% студентов (в 2009-69%). Чуть менее половины студентов расценивают высшее образование как возможность получения новых знаний (44%). В 2009 году так ответило только 18% респондентов. Получение высшего образования, с целью обладания хорошей профессией в будущем отметили 32% против 52% в 2009 году.

Иерархия мотивов получения высшего образования у студентов 2016-го года выглядит следующим образом: важнейшим мотивом получения высшего образования у студентов является мотив «иметь профессию» (58%); далее следует мотив «добиться успеха в жизни» (47%); мотив материального обеспечения выделили 38% респондентов; 32% отметили в качестве мотива получения высшего образования мотив «работать за рубежом»; 26% выделили мотив «иметь соответствующий социальный статус».

Ориентация на будущее, формулирование жизненного плана является неотъемлемой частью выбора жизненной стратегии. При ответе на вопрос: «Какие основные цели Вы хотели достичь в ближайшие 10-20 лет?» выяснилось, что создание семьи для 82% респондентов является основной целью на ближайшие 10-20 лет. Для 70% этой целью является материальное обеспечение. 44% отметили, что профессиональный успех для них представляет собой главную цель на ближайшие 10-20 лет. Следует отметить, что цели непосредственно связаны с главными ценностями молодежи.



Таким образом, в результате анализа данных выяснилось, что жизненные стратегии студенческой молодежи в настоящее время ориентируются на статус и престиж. Важнейшим мотивом получения высшего образования является «иметь профессию».

Ценности материального благополучия, достойной работы в будущем, образования у молодежи 2016-го года рассматриваются как инструментальные, в отличие от молодых людей, проходивших опрос в 2009-ом году.

Главным мотив получения высшего образования изменился: с «достижение жизненного успеха» на «иметь профессию, перспективы карьерного роста».

Доля респондентов считающих, что высшее образование позволит добиться жизненного успеха снизилась с 69% (в 2009 году) до 35% (в 2016-ом). Получение высшего образования на данный момент воспринимается больше как элемент статуса и источник материального достатка, который, в свою очередь не является важной ценностью, но является необходимостью для существования в условиях современного общества, необходимым критерием обеспечения будущей семьи, создание которой занимает приоритетное место в списке основных целей для молодежи.

Студенты 2009-го года характеризуются более уверенными предпочтениями относительно получения будущей профессии, вектора направленности в жизни. Анализ данных опроса 2016-ом году показывает тенденцию к изменению статуса и целевой направленности высших учебных заведений: наличие высшего образования воспринимается в качестве элемента престижа и набора необходимых знаний, которые являются важнейшим фактором при продвижении по карьерной лестнице.

#### Список литературы

1. Зубок Ю.А., Чупров В.И. Становление и развитие отечественной социологии молодежи // Социологические исследования. – 2008. – №8. – С.108-117.
2. Ольховский Р.М. Типологические особенности жизненных стратегий российской молодежи // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №21. – С. 53-57.
3. Сорокина Н.Д. Перемены в образовании и динамика жизненных стратегий студентов // Социологические исследования. – 2003. – №10. – С.55-61.
4. Страхова И.Б. Жизненные стратегии студентов (по результатам социологического исследования) // Социальные взаимодействия в транзитивном обществе: Сборник научных трудов. Под ред. доктора экономических наук М.В.Удальцовой. – 2010. – №12. – С. 172-178.

© К.В. Попкова, 2017

УДК 316.6

# МАНИПУЛЯЦИИ В КОЛЛЕКТИВЕ: ВИДЫ И РАСПОЗНАВАНИЕ МАНИПУЛЯТОРОВ, ЗАЩИТА И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ИМ

ПЕТРЕНКО ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА,

Доцент, кандидат психологических наук, доцент ВАК

ПОМЫТКИНА АЛИНА ВАСИЛЬЕВНА,

СОКОЛОВА ТАМАРА МАКСИМОВНА

Студентки

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»  
(г. Краснодар)

**Аннотация:** в данной статье рассмотрена сущность манипулирования, его участники, методы противодействия манипуляторам, а также к каким последствиям данный процесс может привести. Речь идет непосредственно о возникновении конфликтной ситуации, а также о профилактике их предотвращения.

**Ключевые слова:** манипуляция, манипуляторы, конфликтная ситуация, жертва, агрессор, спаситель, профилактика конфликта.

## MANIPULATION IN THE COLLECTIVE: TYPES AND RECOGNITION OF MANIPULATORS, PROTECTION AND COUNTERACTION TO THEM

Petrenko Tatyana Vasilievna,  
Pomytkina Alina Vasilievna,  
Sokolova Tamara Maksimovna

**Abstract:** in this article, the essence of manipulation, its participants, methods of counteraction to manipulators, and also to what effect this process can lead. It is a question of the emergence of a conflict situation, as well as the prevention of their prevention.

**Key words:** manipulation, manipulators, conflict situation, victim, aggressor, savior, conflict prevention.

Манипуляция – игра, суть которой заключается в том, чтобы заставить партнера играть по вашим правилам тем или иным способом. [3, с.41] В одном из оксфордских словарей трактуется этот термин как «управление или влияние на людей с легкостью, с подтекстом как скрытая обработка или управление». С манипуляциями люди сталкиваются в любой жизненной ситуации: в университете, в пробке, в торговых центрах, дома и, конечно, на работе. Поэтому стоит разбираться и быть фаворитом в этой «игре». Ведь без элементарных знаний психологии существует риск постоянно плясать под чужую дудку, не понимая такого отношения коллег, начальства и что необходимо сделать, для налаживания эффективных коммуникаций с ними.

В любом коллективе найдется любитель подергать за ниточки подчиненных или коллег, где подобное поведение создает конфликтную атмосферу, вызывает разногласие подчиненных и это приво-

дит к отвлечению их от решения основных задач. Для человека подобное поведения может являться настолько привычным и естественным, что мы относимся к этому как к «недостатку» или считаем «чертой характера». Не у каждого с ходу получится узнать в сотруднике манипулятора. Чаще всего приходится иметь дело не столько с ним, сколько с результатом его поведения. Зачастую сотрудники, сталкиваясь с манипулятором, отвечают ему бездействием или агрессией, хотя лучшим действием было бы оказание спокойного и эффективного ответного шага и в итоге остаться в сложившейся ситуации на высоте.

Как определить в коллективе сотрудника-манипулятора? Стоит обратить внимание на поведение коллег и стили их взаимодействия, а именно как они общаются и проявляют ли признаки скрытого управления. Психолог Эрик Берн выделяет три роли у манипуляторов: Агрессора, Жертвы и Спасителя. [1, с.107] С этими ролями связано использование поведенческих моделей для скрытого управления людьми. В это время человек может действовать по тому или иному стилю сам того не осознавая или же преднамеренно входя в роль. Тем не менее осознанный манипулятор не всегда вреден, навыки такого сотрудника пригодятся, например при ведении активных переговоров с деловыми партнерами. С другой стороны бессознательный манипулятор тот, кто привык действовать по той или иной модели поведения и его главное оружие – эмоции, свои и чужие.

Жертва - пассивный манипулятор, оружием является слабость, мнимая или реальная. Пытается снять ответственность за свои ошибки и действия, освободить себя от части работы через драматизацию ситуации и сопровождает соответствующим поведением. Главной причиной, по которой сотрудники используют роль жертвы – неумение справляться с жизненными трудностями, высокими нагрузками или устоявшаяся привычка находить причины неудач в окружении, людях или обстоятельствах. Зачастую эти люди испытывают стрессовое напряжение при разных уровнях личной ответственности.

Агрессор – активный, соревнующийся манипулятор. Считает коллектив областью, требующую постоянной бдительности, так как здесь возможен как проигрыш, так и выигрыш. Добивается власти и контроля над окружающими. Чаще всего в их роли выступают начальники, молодые перспективные сотрудники и любые руководящие должности. Воздействует на коллектив и подчиненных применением грубой силы, оскорблениями и криками или психологическим давлением. Объясняет он это заботой о процветании коллектива и организации, но его личная выгода состоит в быстром продвижении по карьерной лестнице.

Спаситель – активный манипулятор, убеждает всех окружающих в его незаменимости. Добивается статуса, материальных поощрений. Он не использует грубой силы, наоборот, действует тактично и вежливо, внимателен. Активно скрывает свои истинные чувства, играет роль постоянно полного сил и позитивного лидера. Данную роль используют люди опасющиеся конкуренции со стороны и не умеющие жестко играть по чужим правилам.

Спасение утопающего – дело рук самих утопающих! Это же можно отнести к манипуляциям. Стоит обратить внимание на то, что побуждает поддаваться действиям манипулятора и какие фразы оказывают максимальное эмоциональное воздействие. Услышав их в очередной раз контролировать эмоции, не поддаваться воздействию недоброжелательного сотрудника. [1, с.27] Поняв его мотивы, действия манипулятора перестанут доставлять дискомфорт. При очередной попытке воздействия дать понять, что никто не собирается выполнять его работу.

Одним из главных приемов против воздействия умение говорить «нет», но не в резкой форме, т.к. это может побудить за собой конфликтную ситуацию, и создаст накаленную атмосферу между сотрудниками. Обозначить свою занятость, путем перечисления преждевременных задач и объяснение, что в данное время нет возможности заняться дополнительными вопросами.

Главным методом является профилактика. Необходимо четко понимать, манипулятор – это человек играющий на слабостях и эмоциях. Чаще всего он использует один и тот же способ. Однажды попавшись на его крючок, необходимо осознать и впредь не допускать подобного влияния. Необходимо научиться контролировать эмоции и чувства, словно движения рук и ног. Для тренировки эмоций – нужно научиться управлять мыслями, осуществить контроль над мозгом, иначе в состоянии мысленного беспокойства действия будут осуществляться под их влиянием. [4 с.117]

Манипулирование – это в какой-то степени искусство. Virtuозы, словно психологи, с легкостью распознают слабые места коллег и виртуозно используют их с максимальной эффективностью. И только умение распознавать скрытые мотивы, умение контролировать эмоции и чувства помогут в противодействии манипулятору.

## Список литературы

1. Конфликтология [Текст] : учебное пособие / Т. В. Петренко, С. Ю. Бунтовский, Л. Л. Бунтовская ; М-во сельского хоз-ва Российской Федерации, ФГБОУ ВПО "Кубанский гос. аграрный ун-т". - Краснодар : КубГАУ, 2016-. - 20 см.
2. Бунтовская, Л. Л. Конфликтология : учебное пособие для академического бакалавриата / Л. Л. Бунтовская, С. Ю. Бунтовский, Т. В. Петренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 144 с.
3. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М.: Университетская книга, 2016 - 170 с.
4. Козырев Г.И. Конфликтология. Социальный конфликт в общественной жизни. - М.: Букист, 2003. - 478 с.
5. Пашкова М.Е. Интриги и манипуляции в конфликтных ситуациях // Деловой советник. - 2012. - № 3. - С. 371.

©Т.В. Петренко, А.В. Помыткина, Т.М. Соколова, 2017 г.

УДК 316

# К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ЧУВСТВА ПАТРИОТИЗМА У ШКОЛЬНИКОВ

АРУТЮНЯН А.К.

Студент  
Филиала СГПИ в г. Ессентуки

БЕГЕРЕЕВА Л.А.

Студент  
Филиала СГПИ в г. Ессентуки

**Аннотация.** В статье рассматривается понятие патриотизма, поднимаются вопросы, связанные с необходимостью воспитания чувства патриотизма у школьников. Рассматриваются педагогические условия для развития чувства гордости принадлежностью к своей стране, уважение к своему народу и к своей культуре.

**Ключевые слова:** патриотизм, патриотическое воспитание, самоопределение, самореализация, внеклассовая работа.

## TO THE QUESTION OF FORMING THE FEELING OF PATRIOTISM IN SCHOOLCHILDREN

Arutunyan A.K.,  
Begereeva L.A.

**Abstract:** The article deals with the concept of patriotism, raises issues related to the need to educate the sense of patriotism in schoolchildren. The pedagogical conditions for developing a sense of pride in belonging to one's own country, respect for one's people and for one's culture are examined.

**Keywords:** patriotism, patriotic education, self-determination, self-realization, non-class work.

Вопросы о подготовке молодежи к активным действиям с целью защиты своей Родины, о воспитании чувства патриотизма у молодёжи, всегда были и продолжают быть наиболее актуальными в РФ. Развитие чувства любви к своей стране является важным условием для обеспечения безопасности своей страны, именно поэтому правительство России заостряет свое внимание на проблеме воспитания патриотизма у молодежи. На сегодняшний день, со всеми новообразованиями патриотизм в образовательной деятельности становится прочным фундаментом, на котором происходит формирование следующих качеств – убеждение, позиция, устремленность молодого поколения, а также молодежь вырабатывает в себе способности для защиты своей страны.

Проблемы, к которым на протяжении длительного периода ищут новые подходы для их решения – это воспитания достойных граждан своей многонациональной страны, а также формирование чувства любви к Родине. На сегодняшний день вопрос воспитания у молодежи патриотизма возникает особенно остро, потому как часто мы видим отчуждение молодого поколения от отечественной культуры. При этом оказалась нарушенной идеологическая и нравственная преемственность между поколениями, между ценностями прошлого времени и настоящего. Особенностью становится духовная пустота и слабо развитая общая культура молодёжи, в сочетании с недостатком любви к своей Родине. Не может не волновать и не беспокоить постоянное увеличение межнациональных, межэтнических противоречий

и конфликтов, в частности и в молодёжной среде. На данном этапе для многонациональной страны, как Россия нет важнее цели, чем патриотическое воспитание молодого поколения, потому что без патриотического воспитания, естественно, не будет происходить гражданственное и духовное становление личности, не будет состояться формирование сознательного, ответственного, преданного гражданина России. Исходя из этого, более важной задачей развития общества, на сегодняшний день, является разработка новых методов к организации воспитания патриотизма у молодежи, с формированием теоретических основ и наиболее действенных и эффективных способов, и форм его практической реализации [1; 2; 3].

Так, патриотическое воспитание у молодежи – это «формирование любви к Родине как интегративное свойство человека, содержащее в душе бесконечную любовь к своей Родине, а также стремление к содружеству во всем мире, внутреннюю свободу и уважение государственной власти, государственной символики, символики других стран, ощущение собственного достоинства и дисциплинированность, уважительное отношение к другим нациям и их культуре».

В наибольшей степени подходящие предпосылки, для развития чувства любви к своей стране в прогрессивном плане обучения, включает в себя дополнительное образование учеников, так как дополнительное образование — это не только образовательные стандарты, которые нацелены на индивидуальные личностные задатки, на интересы и возможности учащегося, обеспечение больших возможностей самоопределения и самореализации ученика, содействуя творческому развитию, социальной энергичности и формированию в сознании любви к Родине. Дополнительное образование основано на свободе выбора учащегося и способно плавно, ненавязчиво и более действенно формировать у ребенка, подростка такие свойства, как ответственность, трудолюбие, самоорганизация, общительность, уважение к окружающим, дружелюбие и коллективизм, взаимопомощь и взаимовыручка.

Наиболее массовым является военно-патриотическое направление учебно-воспитательной деятельности с учениками, впрочем, другие направленности интересны не меньше этого направления, — они также являются востребованными и полезными для реализации возможностей, которые заложены в них для формирования у молодежи патриотических чувств. Учитель, в работе с учащимися в выбранном им направлении учебно-воспитательной работе, использует своё положение старшего приятеля и наставника учеников. Ключевая задача, которая стоит перед учителем, заключается в том, чтобы развивать у учащихся чувство граждан своего государства, которые могут дорожить духовными и культурными ценностями, и желают приумножить эти ценности своим трудом и непосредственным участием. У преподавателя, который работает в учреждении дополнительного образования, по сравнению с педагогом в общеобразовательной учреждении, более выгодное положение для формирования чувства патриотизма у детей, так как в программе дополнительного образования шире могут применяться авторские образовательные программы, с широким применением интерактивных способов обучения. Кроме этого применяются такие формы работы, которые дают возможность не только получать новые знания и воспитывать необходимые нравственные качества, но и использовать их, реализуя в определенной деятельности сформированные свойства, приобретенные знания и умения.

Существует множество факторов, которые играют более важную роль в формировании патриотизма у учащегося, среди них следует выделить искусство. Большие потенциальные способности нравственно-патриотического влияния содержатся в музыке. Ведь музыкальные произведения могут оказывать воздействие на чувства и настроение ученика, имеет возможность преобразить нравственный облик и духовный мир ребенка. На музыкальных хоровых занятиях у детей формируются такие свойства, как коллективизм, любовь к родному дому, бережное отношение к природе. Дети учатся сопереживать, упражняются в хороших и добрых делах и поступках, применяемые в работе произведения музыкального этнического творчества несложны, образны и мелодичны. И поэтому учащиеся с легкостью приобретают эти качества. Интонационные плюсы этнических песен дают возможность заменять их на занятиях с учащимися, во всех возрастных группах.

Важную роль в приобщении учеников к народной культуре, в деятельности направленной на воспитание чувства патриотизма, занимают традиционные народные праздники — как календарные, так и церковные. Эти праздники хранят в себе сведения о явлениях природы, о приметах, связанных с этими



явлениями, при этом все наблюдения напрямую связаны с различными сторонами общественной жизни человека. Знания, которые хранят в себе праздники, копились веками.

Таким образом, можно сделать выводы о том, что привитие и развитие чувства гордости принадлежностью к своей стране, уважение к своему народу, к своей культуре, к национальным традициям является самыми важными в решении проблемы воспитания патриотизма у молодежи. Воспитание патриотизма у детей — это и воспитание любви к родным местам, и формирование ощущения своей неразрывной связи с окружающим миром, вместе с желанием сохранять и приумножать культуру и неповторимое богатство своей страны.

Использование новых, современных методов в процессе развития у детей патриотического чувства должны позволить молодым людям по-другому посмотреть на свою страну, глубже осознать личную сопричастность в развитии страны, осознать свое чрезвычайно важное место в укреплении и развитии своей страны

### Список литературы

1. Иохвидов В.В., Веселова В.Г. Педагогические взгляды Карла Фридриха Вильгельма Вандера В сборнике: Актуальные задачи педагогики Материалы Международной научной конференции. 2011. С. 44-46.
2. Иохвидов В.В., Сушкова В.В. Взаимосвязь физической культуры с духовными ценностями В сборнике: ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ И СТУДЕНЧЕСКИЙ СПОРТ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ материалы II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 85-летию КНИТУ-КАИ. 2016. С. 671-673.
3. Иохвидов В.В., Ткаличева В.А. Значение занятий по физической культуре в современном обществе В сборнике: ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ И СТУДЕНЧЕСКИЙ СПОРТ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ материалы II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 85-летию КНИТУ-КАИ. 2016. С. 275-277.

УДК 316

# РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОДГОТОВКИ, ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ

СУРЖИКОВ МИХАИЛ АНДРЕЕВИЧ

Д.э.н, профессор

ДЖУССОЕВА АЛИНА АНГИЕВНА

ЕРЕМЕНКО ДАРЬЯ НИКОЛАЕВНА

Магистранты

ФГБОУ ВО Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Аннотация:** В статье речь идет о том, что обучение на рабочем месте имеет преимущество как для обучающегося, и для нанимателя, так и для экономики в целом. Руководству предприятия и бюро по подготовке кадров необходимо изучать передовой опыт зарубежных стран в подготовке рабочих кадров и по возможности внедрять его на предприятии.

**Ключевые слова:** квалификация, повышение квалификации, подготовка, переподготовка, обучение, персонал.

**Abstract:** In this article we are talking about that the on the job training has the advantage for the learner and for the employer and for the economy as a whole. The company's management and the Bureau of training is necessary to learn the advanced experience of foreign countries to train personnel and to implement it on the enterprise.

**Key words:** qualification, qualification upgrading, training, retraining, training, staff.

Совершенствование и развитие материально-вещественных факторов производства и, прежде всего разработка, внедрение и освоение новых технологий требует систематического повышения как общего культурно-технического и профессионального уровня работников, так и повышения квалификации в пределах конкретных трудовых функций. В таком повышении заинтересованы и предприятия, и сами работники, поскольку требования к качеству рабочей силы постоянно повышается. Более квалифицированные работники быстрее и эффективнее осваивают новую технику, технологию, методы организации труда. Благодаря своей высшей образовательной и профессиональной подготовке, такие работники получают возможность технологически «видеть» значительно больше свои непосредственные обязанности в процессе производства. Именно это во многом предопределяет более высокую степень удовлетворения своим трудом.

Вопрос подготовки, переподготовки и повышения квалификации является актуальным для любого предприятия в современных условиях. Повышение квалификации на предприятии – практически непрерывный процесс, который может заключаться как в новых концепциях, например концепции «обучающегося предприятия», так и в стандартных подходах - различные семинары, обучение в высших учебных заведениях, повышения квалификации высшего персонала или переподготовка рабочих.

Работа по повышению квалификации является составной частью подготовки кадрового резерва и

потому предусматривается коллективными договорами администрации с работниками предприятия, а сами мероприятия по повышению квалификации находят отражение в системе планирования на предприятии.

Повышение квалификации связано с определенными издержками как для предприятия, так и для работника. Это затраты на оплату преподавателям, аренду помещений, приобретение материалов и так далее. Поэтому повышение квалификации и обучение с отрывом от производства, вследствие чего предприятие испытывает временные трудности, должно быть организовано таким образом, чтобы результат от этого - более высокий уровень производительности труда, качество продукции вследствие освоения новых технологий, оборудования, приемов и методов труда - перекрывал издержки.

Необходимость повышения квалификации обусловлена различными причинами, а потому оно может занимать различные сроки, а само обучение может быть рассчитано на долгосрочный и краткосрочный варианты. Так же дополнительные профессиональные образовательные программы в высших учебных заведениях могут осваиваться:

1. С отрывом от работы (очная),
2. Без отрыва от работы (очно-заочная или вечерняя),
3. С частичным отрывом от работы (заочная),
4. По индивидуальной форме обучения (экстернат и другие).

Отсюда управление процессом повышения квалификации работников на производстве связано с определением объемов (масштабов) охвата им работников на основании результатов анализа различий в фактической и потребной квалификационных структурах рабочей силы, с выбором форм, видов и сроков повышения квалификации исходя из целевой его задачи. Уровень развития рабочей силы непосредственно связан с изменением и совершенствованием технического базиса производства. Научно-технический прогресс в современных условиях влияет на всю систему производственных сил, затрагивая в первую очередь человека как главную производительную силу общества с его способностью трудиться, создавать материальные блага, меняя содержание и условия трудовой деятельности, место человека в производстве[1 с.126].

Подготовка квалифицированных кадров затрагивает множество компонентов социальной эффективности.

Повышение профессионального мастерства положительно отражается на:

- Гарантии (сохранении) рабочего места;
- Возможность профессионального роста на производстве;
- Доходы работника.

В современных условиях развитие системы профессиональной подготовки определяется двумя противодействующими тенденциями: растущими требованиями НТП к общему и профессиональному уровню рабочей силы и стремлением предпринимателей к максимально возможному снижению издержек на ее воспроизводство.

Появление новых технологий ведет к качественному изменению не только профессиональной, но и квалификационной структуры персонала. Современные черты квалификационной структуры персонала сегодня – это возросший удельный вес специалистов с высшим и средним специальным образованием, рабочих высшей квалификации, а также неуклонное сокращение удельного веса малоквалифицированной рабочей силы[2].

Еще одним важным моментом является характерная особенность современного производства использование ЭВМ, что требует дальнейшего совершенствования подготовки кадров к овладению этой техникой. Причем важной проблемой является необходимость изыскания и использования новых форм и методов подготовки кадров для работы с новейшей техникой, освоение которой имеет существенное значение для повышения эффективности производства. В связи с этим изменяется и сам процесс подготовки рабочих кадров. Целостная система подготовки кадров обеспечивающая воспроизводство квалифицированной рабочей силы в соответствии с потребностями развития производства и его постоянного технического обновления, должна быть рассчитана на то, чтобы воздействовать на каждого работника в ходе всей его трудовой деятельности. Каждая ступень обучения призвана быть

продолжением предыдущей и в наибольшей степени отвечать как способностям и возможностям работника, так и потребностям производства.

Подготовка кадров осуществляется на нескольких уровнях: в средних, среднеспециальных, высших учебных заведениях и на производстве. Так, первоначальную подготовку работники организации получают в различных учебных заведениях. Руководители, специалисты и служащие, как правило, оканчивают высшие учебные заведения, колледжи. Подготовка таких кадров осуществляется на основе утвержденных государственных стандартов. Так, государственный образовательный стандарт - директивный документ, в соответствии с которым осуществляется учебно-воспитательный процесс в вузах[3].

Подготовка рабочих состоит не только из производственного обучения, но и из изучения теоретического курса в объеме, обеспечивающем освоение профессиональных навыков начальной квалификации, необходимых в условиях механизированного и автоматизированного производства. Сроки такого обучения составляют 3-6 месяцев в зависимости от сложности профессии и специальности. Заканчивается обучение сдачей квалификационного экзамена и присвоением рабочему соответствующего тарифного разряда.

Рассмотрим использование зарубежного опыта при организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации рабочих кадров.

В зарубежных фирмах обучению работников придаётся огромное значение. Причём оно является составным элементом общей системы работы с кадрами, которая предусматривает не только их подготовку и повышение квалификации, но отбор, аттестацию, продвижение по службе и стимулирование. Важнейшим направлением совершенствования системы формирования кадров является увязка планирования и управления персоналом со стратегией хозяйственной деятельности, повышением её эффективности в целом[4 с.21-25].

По швейцарской системе ученики после 10 лет школьной подготовки получают работу на производстве в той сфере, которую они выбрали. Имеется около 300 профессий – от кузнеца до банковского клерка, - которые предлагаются швейцарским ученикам. Три – четыре дня в неделю они проводят на производстве под руководством квалифицированного мастера. В остальные дни занимаются в бесплатных центрах профессиональной подготовки изучая технологию, иностранные языки, математику и т. д. Такие одновременные занятия на производстве и в школе принято называть двойной системой. По прошествии двух – трёх лет слушатели сдают экзамен, который и завершает их ученичество.

Данная система выгодна для предприятий. Они получают достаточное количество учеников, экономят на оплате, могут отобрать лучших для постоянной работы по завершении программы обучения. Причём здесь при удачном сочетании теории и практики вырабатываются способность приспособлять знания и навыки к требованиям производства, привычка хорошо работать и ощущать себя мастером. Так же при этой системе налаживается тесная связь между школой и предприятием, и выпускники школ будут конкурентоспособными на рынке труда.

В зарубежных фирмах внутрифирменное обучение и повышение квалификации рабочих кадров – важнейшая задача служб кадров. Они осуществляют методическое обучение этой работы, непосредственно участвуют в организации обучения, оценке, отборе рабочих кадров, планировании карьеры работников, оказании практической помощи линейным руководителям в работе с подчинёнными.

В США в системе повышения квалификации на производстве существуют жёсткие экономические критерии, они ориентируются на конечный практический результат, осуществляется тщательный контроль и обязательно оценивается эффективность каждой программы (в том числе и стоимостная). Повышение квалификации осуществляется в двух основных формах – тренинга (тренировки профессиональных навыков) и развития работников. В последнем случае обычно предполагается подготовка (переподготовка) работника к следующей профессии (должности). Огромная часть программы рассчитана непосредственно на обучение профессиональным навыкам, необходимым для выполнения профессиональных функций (тренинга работника). Цель тренинга всегда конкретна – устранение раз-

рыва в фактической и ожидаемой отдаче от работника, получение немедленного эффекта от вложенных средств через повышение производительности труда и качество производимой продукции

В некоторых службах кадров организуются самостоятельные отделы обучения, которые занимаются производственной подготовкой, обучением инструкторов, мастеров, техников, рабочих, разрабатывают учебные материалы, субсидируют обучение по индивидуальным программам, осуществляют связь с другими учебными центрами.

Обучение на рабочем месте имеет преимущество и для обучающегося, и для нанимателя, и для экономики в целом. Оно более гибко по сравнению с академическими формами, непосредственно увязывается с деятельностью рабочей группы, организационной культурой, стратегическими целями, характером продукции и рыночным положением предприятия, более непосредственно направлено на повышение эффективности, качества, быстрое реагирование на экономические и технические изменения и тем самым усиление конкурентоспособности. Руководству предприятия и бюро по подготовке кадров необходимо изучать передовой опыт зарубежных стран в подготовке рабочих кадров и по возможности внедрять его на предприятии.

### Список литературы

1. Ключев В. К. Системы Переподготовки И Повышения Квалификации Библ.-Информ. Кадров / Ключев Владимир Константинович; А. И. Пашин ; И. М. Сулова ; Н. Ю. Дементьева ; И. И. Макарова. - Москва: Наука, 2015. – с. 126
2. Скворцова В.С. Концепция обучающейся организации и ее применение в практике менеджмента // Экономика и менеджмент инновационных технологий №3, 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3844>
3. Сырых О. Обзор современных технологий и методов обучения. [Электронный ресурс] // Интернет-портал для управленцев.  
Режим доступа: <http://www.management.com.ua/be/be139.html>
4. Москаленко А.А. Обучение и развитие персонала компаний: тенденции, проблемы, пути решения // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 2-1 (39). С. 21-25.

УДК 025.5

# ИНФОРМАЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ ПУБЛИЧНЫХ БИБЛИОТЕК

ПРОКАЕВА ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА,

к. филос. н., доцент

РЕЗОНОВА ВЕНЕРА МИХАЙЛОВНА,

к. культурологии, доцент

ФГБОУ ВО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва»

**Аннотация:** В статье раскрыты основные потребители информационно-консалтинговых услуг; рассмотрены их информационные потребности и запросы; проанализированы основные формы обслуживания данных категорий пользователей и представлены инновационные и интенсивно развивающиеся их модели в публичных библиотеках.

**Ключевые слова:** информационно-консалтинговые услуги, информационные потребности, информационные услуги, потребители, публичная библиотека.

## INFORMATION AND CONSULTING SERVICES PUBLIC LIBRARY

Prokaeva Olga Nikolaevna,  
Rezonova Venera Mikhailovna

**Abstract.** The article reveals the main consumers of information and consulting services; their information needs and requests are considered; the main forms of service of these categories of policy-holders are analyzed and innovative and intensively developing models in public libraries are presented.

**Key words:** information and consulting services, information needs, information services, consumers, public library.

Основные потребители информационно-консалтинговых услуг в публичных библиотеках делятся на две группы: представителей социальной и коммерческой сфер.

В первую группу входят индивидуальные (работники бюджетных организаций, студенты, домохозяйки, пенсионеры, ветераны, инвалиды, члены многодетных семей, мигранты, беженцы, безработные, лица без определенного места жительства и другие категории граждан) и корпоративные (некоммерческие общественные организации, социальные службы, бюджетные организации, органы муниципальной и государственной власти) абоненты.

Пенсионеров, например, интересует законодательство в социальной сфере (порядок и условия назначения и получения пенсий, пособий, разного рода льгот и специального обслуживания; возможности льготного и бесплатного диагностирования, лечения, реабилитации и отдыха); информация о функционировании муниципальных служб, в том числе аварийных и эксплуатационных; сведения о предприятиях социальной инфраструктуры (магазины, аптеки, лечебные учреждения, учреждения бытового обслуживания, транспорта и связи, досуга и развлечений); информация о возможности трудоустройства с учетом специфики данной категории населения.

Инвалидов волнуют, как правило, сведения о льготах в области здравоохранения, пенсионного обеспечения, образования, жилищного права, о возможностях льготного трудоустройства. Мигрантам,



беженцам, безработным нужна информация о возможностях трудоустройства, механизмах получения льгот и пособий и др. Лицам без определенного места жительства необходимы адреса реабилитационных центров с возможностью проживания, бесплатных столовых, социальных служб.

Анализ причин обращения данных групп пользователей к информационно-консалтинговым услугам, тематики их запросов, иерархии потребностей и предпочтений позволяет выявить реальный и перспективный спрос, а динамика запросов – сделать выводы о расширении их содержания.

Запросы представителей некоммерческих общественных организаций связаны с их деятельностью. Им требуется информация по конкретным направлениям их работы, по вопросам местного самоуправления и взаимодействию с органами власти, по организации обмена новаторским опытом с подобными организациями, по проектной и программной деятельности, о благотворительных фондах, их поддерживающих.

Социальные службы интересуются, кроме того, организацией деятельности учреждений социальной сферы, экономическими и правовыми аспектами их работы, новаторским опытом других регионов. Запросы работников бюджетных организаций касаются их профессиональной деятельности, а запросы студентов и аспирантов – образовательного процесса. Необходимо, однако, отметить низкий уровень заинтересованности в консультационных услугах последней группы пользователей: они самостоятельно находят нужную им информацию в Интернете.

Интенсивное развитие вузовских библиотек является также причиной спада посещаемости публичных библиотек представителями этой группы. Тем не менее, библиотекари уделяют большое внимание работе с данной категорией потребителей, чтобы, став специалистами, они пришли в библиотеку уже с профессиональными запросами.

Органами муниципальной и государственной власти востребованы зарубежный и отечественный опыт муниципальных служб; инвестиционные программы; взаимоотношения с хозяйствующими субъектами.

Вторую группу потребителей информационно-консалтинговых услуг в публичных библиотеках формируют коммерческие структуры (индивидуальные предприниматели, представители малого бизнеса, коммерческие предприятия и др.).

Их запросы – информационное сопровождение коммерческих проектов; предоставление информации о предприятиях, товарах и ценах; адресный поиск деловых партнеров; размещение данных о предприятии на портале деловой информации; поиск работы в банке вакансий; размещение рекламы и предложений предприятий и мн. др.

Одной из востребованных и перспективных форм предоставления информационно-консалтинговых услуг является деятельность библиотек в рамках социального партнерства, когда публичные библиотеки взаимодействуют с органами власти, бизнесом и общественностью, избирателями, жителями и решают проблемы социально-экономического развития регионов. Принципиально новыми формами работы библиотечно-информационных учреждений, направленными на решение проблем местного сообщества, стало создание служб социального консультирования и информирования, в сферу деятельности которых входит подготовка фактографической продукции, оказание консультативной помощи в соответствии с социальными интересами граждан. Участвуя в целевых программах и проектах (особенно широкой социальной направленности), библиотеки в русле информационно-консалтинговой деятельности сосредотачиваются на важнейших задачах, оперативно и плодотворно решают возникающие проблемы, находят новые направления своей работы.

Ярким примером социального партнерства органов власти и библиотеки является реализация с 1998 года одной из первых государственной межведомственной программы «Создание общероссийской сети публичных центров правовой информации (ПЦПИ) на базе общедоступных библиотек». Ее цель – создание системы дифференцированного доступа разных групп пользователей к правовой информации. В качестве баз таких центров были выбраны публичные библиотеки, так как реагирование на актуальные потребности общества является основной функцией учреждения данного типа как социального института.

Организация центров правовой информации позволила не только обозначить роль библиотек как информационных посредников между органами власти и населением, но и их деятельность оказала влияние на рост гражданской инициативы в законодательном творчестве. Идея создания данных структур оказалась настолько плодотворной, что масштабы и темпы ее реализации превзошли самые смелые ожидания.

Сегодня многие публичные библиотеки создали новые структурные подразделения: информационные сектора, отделы, кабинеты, центры и др. Они активно обеспечивают основные группы пользователей деловой информацией, благодаря тому, что многие из них собрали специализированный качественный фонд по экономике, праву, бизнесу и т. д., напрямую связавшись с центральными и региональными издательствами, и регулярно его пополняют. Комплексно удовлетворяют информационные, коммуникативные, образовательные, общекультурные потребности пользователей, а также обеспечивают бизнес-информацией отдельные группы абонентов. Предоставляют социально-бытовую (сервисную) информацию; привлекают для консультаций юристов, экономистов, аудиторов, лекторов; формируют пакеты документов по запросу пользователей; дают адресные справки по телефону; проводят тематические выставки, семинары, круглые столы, ярмарки-презентации по актуальным вопросам, дни специалиста и информации.

Данные направления деятельности предполагают непрерывное отслеживание актуальной информации для заказчика, ее тщательный отбор и широкий выбор форм предоставления (печатные, электронные, информационные аналитические материалы, дайджесты, виртуальное справочное обслуживание и т. д.).

Большим успехом пользуются «электронные дайджесты», которые адресованы пользователям информационно-консалтинговых услуг. Специалисты библиотек выбирают из Интернета текстовый материал о конкурсах и подрядных торгах, новости местного самоуправления и т. д. Затем информацию отправляют по электронной почте заказчикам.

Одной из наиболее интенсивно развивающихся форм предоставления информационно-консалтинговых услуг является виртуальное справочное обслуживание. Службы такого рода ориентированы на удаленных пользователей. В ответ на их запросы предоставляется готовая справочно-библиографическая и полнотекстовая информация: в виде ссылок на имеющиеся в сети ресурсы, библиографических списков, а также фактографических данных.

По сути, использование концептографического обслуживания путем сочетания методов справочно-библиографического обслуживания с формами научно-информационной деятельности, применение компьютерных технологий позволяют сегодня сотрудникам библиотек в результате поиска «выходить» на полнотекстовые базы данных и работать непосредственно с ними, трансформируя информацию в соответствии с потребностями определенных групп пользователей.

Таким образом, в условиях современного информационного общества, несмотря на пессимистические прогнозы, деятельность публичных библиотек по оказанию информационно-консалтинговых услуг потребителям получила новое развитие. Помимо реализации традиционных функций просветительского характера, сохранения и приумножения культурного наследия они становятся информационными центрами, предоставляющими доступ к национальным и мировым информационным сетям и банкам данных.

© О.Н. Прокаева, В.М. Резонова, 2017

УДК 37.034

# ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ ИЗ АРКТИЧЕСКОГО УЛУСА: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

КУДРИНА У.В.

магистрант,  
ФГАОУ ВО «Северо – Восточный федеральный университет»

**Аннотация:** В статье изучены ценности современной студенческой молодежи из арктического улуса Республики Саха (Якутия). Проанализированы результаты социологического исследования. Выявлено, что у современной студенческой молодежи из арктического улуса (Среднеколымск) главной жизненной ценностью, ориентиром являются: семья, построение карьеры и самосовершенствование.

**Ключевые слова:** Ценности, ценностные ориентации, студенческая молодежь, Арктика, молодежь из Арктики, Среднеколымский улус.

## VALUE ORIENTATIONS OF STUDENT YOUTH FROM ARCTIC REGION: SOCIOLOGICAL ANALYSIS

Kudrina Ulyana Vasilevna

**Summary:** The article examines the values of modern student youth from the Arctic region of the Republic Sakha (Yakutia). The results of sociological research are analyzed. It was revealed that the main value of modern student youth from the Arctic region (Srednekolymskiy district) is the family, career building and self – improvement.

**Keywords:** Value, value orientations, student youth, Arctic, youth from Arctic, Srednekolymskiy district.

**Актуальность работы.** Ценностные ориентации – одно из важнейших образований в структуре сознания и самосознания человека, так как именно они отражают его характеристики как личности. Проблема ценностей и ценностных ориентаций активно разрабатывается учеными. В социологическом контексте можно утверждать, что если не считать работ Э. Дюркгейма и М. Вебера, в которых понятие ценности используется без строгого определения, широко, неоднозначно, то первую в социологии дефиницию ценности мы находим в пятитомной книге американских социологов У.Томаса и Ф. Знанецкого "Польский крестьянин в Европе и Америке" [1].

В регионе периодически проводятся исследования ценностных ориентаций студенческой молодежи [5]. Обоснование проблемы исследования состоит в выявлении ценностных ориентаций студенческой молодежи из арктического улуса Республики Саха (Якутия).

Север – это территория, которая находится преимущественно за полярным кругом. Данный регион отличается сложными условиями проживания и труда [2]. Между тем ученые утверждают: те, кто хочет перебраться на Север, должны быть готовы не только к холоду и бытовым трудностям [3]. Их эмоциональное состояние, ценности, менталитет, нравы, морали жизни могут оказаться настолько, что они не всегда будут способны справиться с этим без помощи.

Внимание к молодёжи, ее социальным проблемам должно быть резко усилено. Определение средств, форм и методов работы с молодежью находится в прямой зависимости от знания экономиче-

ских, возрастных, психологических и социальных особенностей данной группы населения, ее социального статуса, проблем и основных тенденций развития молодежной субкультуры в современных условиях [4].

Какие же жизненные приоритеты, ценности имеет молодежь из арктического улуса? Мы попытаемся выяснить его в данном социологическом исследовании.

Объект исследования: Ценности и ценностные ориентации студентов из Среднеколымского улуса Республики Саха (Якутия).

Предмет исследования – специфика ценностей и ценностных ориентации молодежи в современных условиях.

Цель исследования – выявить специфику ценностей и ценностных ориентаций современной молодежи.

Задачей исследования является:

- Провести анализ ценностной ориентации молодежи как особой социально-демографической группы;

Для исследования ценностей студенческой молодежи из арктического района мы провели анкетирование-опрос из 22 вопросов, где участие приняли 80 респондентов (35 муж, 35 жен). Национальность респондентов: 84% - якуты (саха), 7%- русские, 8% - КМНС.

В результате первого вопроса о включении себя в список счастливого (удачного, успешного) человека ответили положительно, большую степень составили женский пол (29чел). Это благоприятный фактор. В сомнениях остались 10%. И наименьший процент ответили, что не счастливы.

На следующий вопрос: «Что Вам нужно, чтобы быть счастливым человеком?» большинство респондентов выбрало – здоровье (34%), большее количество женщин – любовь 14чел (28%), мужчины 20чел (28%); на третьем месте стоит работа - 21%, с небольшим преобладанием мужчин 8чел. Самый наименьший процент на этом вопросе оказался впечатления от жизни 5%. Очень не плохой результат. Радует, что студенты все же думают о своём здоровье. И это является самой главной важнейшей ценностью человека.

На третий вопрос о главной ценности жизни студенты считают семью 58% и построение карьеры 45%. Это очень хороший показатель. И на третьем месте и у мужчин и у женщин это самосовершенствование. Это для современных студентов очень важно. Важно найти себя в этой жизни и развиваться в любимой сфере.

В правильности суждениях мужской пол (34%) выбирает «моё материальное положение в настоящем и будущем зависит, прежде всего, от меня», и ни один мужчина не выбрал суждение «об индивидуальности и яркости, чтоб выделяться среди других». А женский пол выбрал на первое место «главное в жизни - материальное благополучие» (25%). И всего 2 человека выбрали «жить как все, чем выделяться среди других».

На вопросе о выявлении четких жизненных планов можно сделать вывод, что у наших студентов четкие планы составлены только на ближайшие пару лет (у 65%). На ближайшие 5 лет – 44% и на 10-15 лет – у 30% студентов-респондентов.

С шестого вопроса «Скучаете ли Вы по своей малой родине?» мы делаем вывод, что приезжие студенты испытывают грусть, тоску по своей родине 84%. И всего 4% ответили - нет.

Стало интересно и как же они справляются с тоской по родному дому, близким, друзьям. Большинство мужчин и женщин ответили, что устраивают встречи и общаются с земляками не теряя связь - 37%, а вот съездить не получается и это, конечно, зависит от отдаленности родины, цен на билеты.

А вот не менее важный вопрос студентам: **«При выборе будущей профессии я в первую очередь руководствовался»**. Мужская половина студентов 16чел (45%) ответили, что они выбирают профессию по мнениям родственников. А женская половина ответила 17чел (48%) выбирают по уровню заработной платы.

На следующий вопрос: «Как вы думаете, для дальнейшей карьеры главным является...» На данный вопрос для развития карьеры по общему количеству выбрали пункт «Самообразование», мужская половина больше склоняются «в работе с профессионалами», набрать опыта на практике, а вот жен-

ская половина думают, что самообразование и высшее образование способны помочь в росте и развитии будущей карьеры.

В будущем студенты хотят жить за пределами Якутии (32%), что отрицательно повлияет на демографическое положение республики и убыванию молодых специалистов. Но и тех, кто хочет остаться в городе составляют (24%). А те, которые хотят вернуться в свой родной дом, село составило 18%, что тоже радует по возрастанию демографического состояния и молодые специалисты потребны в сельской местности.

«Что для Вас является основанием для создания семьи?» Этот вопрос был с возможностью трех ответов: итак, во – первых студенты посчитали основанием создания семьи это стремление показать свою любовь и заботу (31%) и студенты больше хотят выйти замуж или жениться по любви, что это положительный показатель. На второе место выступает готовность к созданию семьи, почувствовать себя самостоятельным. И на третьем показать окружающим себя и заслужить уважения к себе. Можно сделать вывод, что тема создания семьи молодёжь смотрит и понимает по духовному смыслу.

На вопрос: «Как Вы проводите свободное время?» отвечают: 34% что проводят вместе с друзьями; 31% сидят в Интернете, что не удивительно для нашего поколения; 28% слушают музыку. А самые минимальные набрали варианты ответа «Сажу в баре с друзьями», «провожу время в библиотеке».

Вопрос: «Какие кружки и секции Вы посещаете в данное время?» нынешняя молодёжь любит ходить в спортзал, что положительно влияет на здоровье, и на психологическую и физическую часть.

Далее наш вопрос прозвучал так: «Какие из перечисленных проблем вызывают у Вас наибольшую тревогу?» По общему количеству можно увидеть, что вызывает тревогу нашим студентам - финансовое положение и преступность 23%. Среди мужской половины ответили по максимуму на вариант – преступность (12%). А среди женской части предпочли вариант с финансовым положением (16%).

Далее нами был задан вопрос: «Какие чувства Вы испытываете чаще всего?» По данному показателю, можно сделать следующие выводы, что пункт «эмоциональный подъем и чувство бодрости» почти никто не выбрал (5%), что вызывает интерес вопроса «почему?» Большинство студентов выбрало пункт «когда как», и 24% - обычный жизненный тонус, ровные чувства. 11% чувствуют тревогу, 14% - безразличие.

На следующий вопрос: «Хотели ли бы Вы вступить в общественную молодежную организацию?» и делаем вывод, что 54% студентов от 100% хотят вступить в молодежные организации, и 27% затруднились ответить.

«Интересуетесь ли Вы тем, как развиваются события в политической, экономической жизни нашей страны?» на такой вопрос мы видим, что мужчинам (34%) не интересно, что творится в мире, как в политической, так и по экономической части. А те, кто и следит, хоть и не интересно - 18%. А тем, кому действительно интересно и следит за всеми событиями составило всего - 17%. А женская половина следит хоть и не интересно им 45%, а 34% интересуются всеми новостями. Это тоже хороший показатель.

В выборах студенты стараются ходить на голосования, если есть время – 32%. 25% респондентов ответили, что принимают участие редко, и 18% - выбрали ответ «никогда», это большинство первокурсники.

Таким образом, можно сделать вывод:

1. Считают себя счастливыми (успешными, удачными) всего 50 студентов, это 71% от 100%;
2. Чтобы быть счастливым человеком, респондентам удачная личная жизнь и хорошее здоровье;
3. Главной ценностью для студентов является семья (58%), построение карьеры (45%) и самосовершенствование (25%);
4. Студенты, отдаленные от дома, тоску справляют встречами с земляками, устраивают землячества. Большинству студентам не удается ездить, когда захочется, т.к. нет возможности приобрести билеты на проезд (один конец 25т.р). Был открытый ответ, что даже если удастся, то лучше слетать за пределы Якутии, дешевле выйдет.



5. От будущей работы студенты ожидают: Хорошую оплату труда – 30%; Развитие способностей – 28%; ощущение независимости – 25%, далее престижность – 22%.

6. В будущем студенты хотят постоянно проживать за пределами Якутии – 32%, в городе Якутск – 24% и вернуться в свой родной улус – 18%.

7. Мужчинам (34%) не интересно, что творится в мире, как в политической, так и по экономической части. А те, кто и следит, хоть и не интересно - 18%. А тем, кому действительно интересно и следит за всем составило всего - 17%. А женская половина следит хоть и не интересно им 45%, а 34% интересуются всеми новостями.

## Список литературы

1. Борисова У.С. Особенности этнокультурной идентификации студентов саха // Социальные и гуманитарные науки на Дальнем Востоке. 2012. №1. С. 101-108;

2. Борисова У.С. Демографические и семейные установки молодежи саха // Экономические и гуманитарные исследования регионов. 2013. №5. С.45-52;

3. Борисова У.С., Мельникова Н.Н. Ценностно-мотивационная сфера студентов вуза (на примере исследования студенческой молодежи Республики Саха (Якутия) // Общество: социология, педагогика, психология. 2016. №7. С.16-21.

4. Финансовый базис. Самые актуальные новости финансового мира. Просто о сложном. [www.finbasis.ru](http://www.finbasis.ru)

5. Реферат: Ценности и ценностные ориентации личности/Психология. 2016.

6. Юлия Старинова., Если ехать на Север, то надолго. 2016г

© У.В.Кудрина, 2017



УДК 37

# ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ТРИАДЫ: НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ, ЗАНЯТОСТЬ, КАРЬЕРА

ИСМАИЛОВА Л.М.

к.филос.н., доцент,

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный педагогический университет»

**Аннотация:** В данной работе раскрывается актуальная проблема профессионального образования и воспитания личности в образовательных учреждениях, которое отстает от диктуемых временем требований. Рассмотрена роль непрерывного образования, которое интенсивно развивается и становится одним из важнейших компонентов целостной системы образования России. Выявлены изменения в плане управления деловой карьерой сотрудников как наличие отделов обучения кадров, служб повышения квалификации, Сделаны рекомендации для изменения ситуации лучшую сторону.

**Ключевые слова:** образование, занятость, карьера, кадровый менеджмент, людские ресурсы, специалист, конкурентоспособность.

## THE INTERACTION OF THE PROFESSIONAL TRIAD: CONTINUING EDUCATION, EMPLOYMENT, CAREER

Ismailova L. M.

**Abstract:** In this work, reveals the urgent issue of professional education and education of the individual in educational institutions, which lags behind dictate the time requirements. The role of continuous education has rapidly evolved and is becoming one of the most important components of the integral system of education of Russia. The detected changes in terms of management of business career of employees of the departments of training, services, training, Made recommendations to change the situation better.

**Key words:** education, employment, career, personnel management, human resources, specialist, competitiveness.

Период решающих трансформаций конца XX века, главной целью которого стало опять – таки вхождение России в современную цивилизацию, был насыщен обострившимися до предела противоречиями во всех сферах жизни общества. Кризисы в экономике, как следствие внедрения рынка и в политике, как демократизация были так ощутимы и сильны, что только к ним и оказалось приковано внимание власти и народа в целом. Духовная сфера стала уходить на каудальный план, а в сфере образования, науки и культуры аккумулировалось все больше проблем. Анализ современных образовательных реалий позволяет сделать вывод о том, что профессиональное воспитание личности в учебных заведениях отстает от диктуемых временем требований. В настоящее время непрерывное образование интенсивно развивается и становится одним из важнейших компонентов целостной системы образования России. «Развитие системы непрерывного образования смещает акцент с ребенка и подростка как субъектов учения на взрослого человека. Данную тенденцию можно объяснить тем фактом,

что человек находится в системе непрерывного образования преимущественно во взрослом возрасте, так как его образование не завершается после получения диплома об образовании. Современная реальность вынуждает нас постоянно обновлять и актуализировать знания, умения, навыки и компетенции в новых контекстах и целях [1, С.136]. Социокультурная ситуация в российском обществе модифицировалась таким образом, что скорость социальных изменений и скорость индивидуального развития соизмеримы, а динамика социальных изменений превосходит динамику способностей личности адаптироваться к ним. В связи с этим полученные в результате обучения знания и опыт оказываются ограниченными, а усвоенные нормы и ценности не становятся ориентирами в меняющемся мире. Актуальность исследования профессионально устойчивых качеств личности в системе непрерывного образования обусловлена состоянием реформирования российского общества и модернизации его важнейшей сферы – образования, когда в связи с экономическими, политическими, социальными изменениями меняются приоритеты ценностных предпочтений личности. В программах Министерства образования регламентируются цели новаций: укрепление связи между средней и высшей школой в рамках создания системы непрерывного образования, подготовка молодежи к получению профессионального образования, повышение их интеллектуального уровня, духовной культуры. Цель этих программ – реализация личности в обществе и в будущей профессии на основе формирования мотивации необходимости образования в течение всей жизни. Первейшей задачей образовательной политики является достижение современного качества образования, его соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства. Несомненно, более авторитетными в силу востребованности становятся управленческие науки, профессии экономистов, бухгалтеров, менеджеров, юристов, знание которых непосредственно используется в практике. Меняются факторы влияния на современный профессиональный выбор, если раньше в 90–е годы, для абитуриентов, решающим фактором при выборе учебного заведения было влияние родителей или другие причины, то сегодня преобладает фактор престижа учебного заведения, с соответствующим набором специальностей и возможностью получения дополнительных образовательных услуг. Потребность в образовательных услугах имеет выраженный инструментальный характер с прикладной направленностью в большей мере, чем профессию, иными словами студенты выбирают будущее социальное положение [2, С. 88]. В начале XXI века возникают новые проблемы: это достижение определенной интегративности в профессиональной ориентации, т.е. оптимальное сочетание потребностей личности и общества, это воссоздание на новом витке системы набора студентов в вузы и системы трудоустройства специалистов, это повышение качества образовательных услуг и механизмов управления этим качеством. Нашей стране в современное время нужны специалисты, которые соответствовали требованиям мировых стандартов. В них нуждается как государство и необходимость выхода на международный уровень рынка, так и население. Необходимо отметить, что в качественной подготовке специалистов важно не только формирование профессиональной компетенции, не менее серьезным является приобретение навыков работы с людьми, культуры общения и деловой коммуникации.

Актуальную задачу соответствия профессиональной подготовки высококвалифицированных специалистов и повышения их квалификации в соответствии с требованиями сегодняшнего дня следует рассматривать как государственную, и она может решаться совместными усилиями государства, работодателей и работников [3, С.169].

Трудовая занятость, как известно, предполагает прежде всего разумное использование специалистов, создание разнообразных рабочих мест, возможности для повышения квалификации. В этой сфере в настоящее время есть свои проблемы и противоречия. Судя даже по материалам прессы, в стране много свободных вакансий. Однако значительное количество выпускников вузов не может или не хочет работать по специальности, причем по самым разным причинам, начиная от возрастных требований к специалистам, заканчивая неудовлетворительным материальным вознаграждением за квалифицированный труд. Такая статусная инкогнито усугубляется отсутствием системы распределения выпускников вуза, а также традиционной значимостью для россиян таких явлений, как блат, семейственность, протекционизм. Реформы 90-х годов открыли дорогу в России современному кадровому менеджменту, усиление связей образования и рынка труда диктует необходимость развития ком-

понентов готовности студентов образовательных учреждений к готовности функций менеджера: наличие глубоких, систематизированных знаний, осознания необходимости непрерывной работы для достижения профессиональной конкурентоспособности, творческого подхода. В вузах студенты стали обучаться и специализироваться именно в области управления людскими ресурсами, овладевая навыками передового опыта управления персоналом различных организаций, осваивая современные технологии управления. Но начиная трудовую деятельность любой человек думает не только о том, в какой мере она удовлетворяет его потребности в данный момент, но и о том, что она может принести ему в перспективе, связывая с возможностями профессионального развития, деловой карьерой. Успешная карьера предполагает достижения признания, а также связанного с ним материального благополучия. Несомненно, кроме внешних обстоятельств, имеют большое значение и личностные качества специалиста, удачное сочетание этих факторов позволяет быстрее достичь поставленной цели. К примеру анализ постановки работы с кадрами в современных организациях, в плане управления деловой карьерой сотрудников, выявляет происходящие изменения, наличие отделов обучения кадров, служб повышения квалификации, но об управлении деловой карьерой по законам кадрового менеджмента пока говорить не приходится. Систематизация социологической информации, позволяет констатировать, что, во-первых, факт карьерного продвижения специалистов имеет место, во-вторых, управления этим процессом как системы на сегодня не существует, в-третьих планированием и реализацией карьерного роста занимается, как правило сам работник, в-четвертых, служебное продвижение зависит чаще всего от непосредственного руководителя. Что бы изменить ситуацию в лучшую сторону, на наш взгляд необходимо скоординировать разбросанные функции по работе с людскими ресурсами и внести изменения в структуру компаний, организаций, а также необходимо управлять карьерой работников на принципах научного менеджмента. Более того, передвижение работника на следующую ступень карьерного роста, не должно быть результатом случайного шанса, неожиданно освободившейся вакансии, а должно являться управляемым процессом, отвечающим интересам как самого работника, так и предприятия. Если в организациях, предприятиях работа будет строиться таким образом, по планированию деловой карьеры, то у работника появляется чувство стабильности и уверенности в завтрашнем дне. А у администрации предприятий появиться гарантия того, что должности среднего и высшего звена будут укомплектованы квалифицированными и компетентными специалистами.

#### Список литературы

1. Шеманаева М. А. Роль и место программ дополнительного профессионального иноязычного образования в системе непрерывного обучения. Сборник научных статей. Петрозаводск. Издательство Петр ГУ, 2014. Вып. 2. – 348.
2. Л.М. Исмаилова. Статья. Проблема занятости и профессиональная ориентация молодежи. Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 6-1 (60). С. 88-89.
3. Л.М. Исмаилова. Статья. Состояние занятости: тенденции и перспективы. Известия Чеченского государственного университета. 2017. № 1 (5). С. 169-172.

# ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 519.8

# МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПОЛИТИЧЕСКОГО КОМПРОМИССА

ВАНИНА ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА,  
ЖУКОВА ЛЮДМИЛА АЛЕКСАНДРОВНА

преподаватели  
Военная академия связи им. С.М.Буденного

**Аннотация:** сделана попытка использования аппарата игр в сфере политологии. Намечены пути использования математических моделей в гуманитарных дисциплинах в тех случаях, когда рассматривают анализ данных и проводят обобщение результатов. Рассматривается ситуация принятия решений с целью достижения компромисса. Предложены пути изменения ситуации и внесения соответствующих изменений в математическую модель для достижения компромисса. Указаны возможности использования идей, изложенных в статье, в методической работе со студентами факультетов политологии.

**Ключевые слова:** математическая модель, политический компромисс, игры с седловой точкой.

## MATHEMATICAL MODEL OF POLITICAL COMPROMISE

Vanina Elena Andreevna,  
Zhukova Ludmila Alexandrovna

**Abstract:** attempt to use games in the field of political science. The ways of using mathematical models in the Humanities in those cases when considering the analysis of data and carried out the generalization of the results. We consider the situation of decision-making with the aim of reaching a compromise. Suggested ways of changing the situation and making the appropriate changes in the mathematical model to reach a compromise. Indicated the possibility of using the ideas presented in the article, the methodical work with the students of the faculties of political science.

**Key words:** a mathematical model, a political compromise, a game with a saddle point.

Во многих практических задачах приходится принимать решение в условиях неопределенности. При этом неопределенность может возникать из-за того, что в рассматриваемом процессе принимает участие «некто», действия которого оказывают влияние на расстановку сил и принятие решения. Примером такой ситуации может быть процесс ведения переговоров в бизнесе или политике.

Будем предполагать, что переговоры ведут две стороны с противоположными интересами.

Условимся стороны переговоров называть игроками (А и В), а процесс ведения переговоров математической матричной игрой (термин «матричная», употребленный в данном контексте, будет расшифрован ниже).

Обозначим сторону переговоров А как выигрывающую (выигрывающая сторона). Сторона А надеется получить наибольший выигрыш от В, а сторона В (условно проигрывающая) старается проиграть как можно меньше. Сразу оговоримся, что деление участников игры (в нашем понимании – переговоров) на «проигрывающих» и «выигрывающих» - чисто условно, т.к. «выигрыш» А может выражаться как положительным, так и отрицательным числом. Ясно, что в последнем случае это, по сути, проигрыш А и выигрыш В.

Задача состоит в том, чтобы для А найти такую линию ведения переговоров, т.е. стратегию, которая обеспечивала бы ему наибольший выигрыш, а для В найти такую стратегию, которая минимизировала бы его возможные потери. Если такие стратегии сторон «сойдутся» в одной точке, то это обеспечит прочную базу для компромисса.

Построим математическую модель рассматриваемой ситуации, исходя из предположения, что оба игрока достаточно рассудительны, расчетливы, не идут на неоправданный риск и стремятся к максимальному обеспечению своих интересов.

Для построения математической модели политических переговоров введем следующие понятия.

1) У каждого из игроков имеется конечный набор действий, которые назовем стратегиями. Возможные стратегии игрока А обозначим  $A_1, A_2, \dots, A_m$ , а игрока В -  $B_1, B_2, \dots, B_n$ . Отметим, что количество стратегий (рычагов давления) у сторон переговоров может быть (и, как правило, бывает) разным, т.е. допустимо  $m \neq n$ .

2) Результатом переговоров при применении сторонами (игроками) определенных стратегий будет некоторый документ, отражающий ситуацию, лежащую в пересечении примененных стратегий. Введем условную стоимость такой ситуации. Так, если игрок А выбрал стратегию  $A_4$ , а при этом игрок В придерживался стратегии  $B_3$ , то цена ситуации в пересечении стратегий получит обозначение  $C_{43}$ . Обобщая идею, обозначим цену финальной переговорной ситуации  $C_{ij}$ . Величины  $C_{ij}$ , где  $1 \leq i \leq m$  и  $1 \leq j \leq n$  будем называть ценой игры.

Запишем все возможные значения  $C_{ij}$  в виде таблицы.

Таблица 1

	$B_1$	$B_2$	$B_3$	...	$B_n$
$A_1$	$C_{11}$	$C_{12}$	$C_{13}$	...	$C_{1n}$
$A_2$	$C_{21}$	$C_{22}$	$C_{23}$	...	$C_{2n}$
...	...	...	...	...	...
$A_m$	$C_{m1}$	$C_{m2}$	$C_{m3}$	...	$C_{mn}$

Построенную таблицу в теории игр принято называть платежной матрицей, а математические игры такого рода матричными.

Зададимся вопросом: что может служить ценой игры? Примерами могут быть стоимости возможных контрактов, площади освобожденных в результате переговоров территорий, количество уничтоженного запрещенного ранее вещества или оружия и т.п.

В платежной матрице отражено, что игрок А располагает стратегиями  $A_1, A_2, \dots, A_m$ , а игрок В соответственно – стратегиями  $B_1, B_2, \dots, B_n$ . Эти стратегии в математике принято называть чистыми. При выборе игроком А стратегии  $A_i$  и игроком В стратегии  $B_j$  выигрыш игрока А составит  $C_{ij}$ , что соответственно является проигрышем игрока В. (Если  $C_{ij} < 0$ , то, по факту, игрок А проигрывает, а игрок В выигрывает). Отметим, что такого рода игры получили название «игры с нулевой суммой».

Выбор чистой стратегии каждым игроком проходит втайне от противника, а платежная матрица известна обеим сторонам.

Приступим к анализу платежной матрицы с целью поиска устойчивого компромисса при ведении переговоров.

Для того, чтобы рассуждения были наглядными, введем в рассмотрение конкретную платежную матрицу.

Таблица 2

	$B_1$	$B_2$
$A_1$	4	3
$A_2$	-1	2
$A_3$	5	2

Итак, если игрок А придерживается на переговорах стратегии  $A_1$ , то при любых действиях игрока



В гарантированный выигрыш игрока А составит 3 единицы (минимум по первой строке). Рассуждая аналогично, получаем гарантированный при стратегиях  $A_2$  и  $A_3$  соответственно  $-1$  и  $2$  (минимумы по второй и третьей строкам). Из имеющихся трех гарантированных выигрышей выберем максимальный, что составляет 3 единицы и соответствует стратегии  $A_1$ , которая для игрока А является оптимальной. Найденный выигрыш обозначим  $\alpha$  и заметим, что  $\alpha = \max_i (\min_j C_{ij})$ .

Проведем аналогичные рассуждения для игрока В. Если игрок В придерживается стратегии  $B_1$ , то при любых действиях игрока А проигрыш игрока В не превзойдет 5 единиц (максимум по первому столбцу). В случае выбора стратегии  $B_2$  максимально возможный проигрыш игрока В составит 3 единицы. Из всех возможных проигрышей выберем минимальный (3 единицы), соответствующий стратегии  $B_2$ , которая для игрока В является оптимальной.

Найденный проигрыш обозначим  $\beta$  и заметим, что  $\beta = \min_j (\max_i C_{ij})$ .

В нашем конкретном примере  $\alpha = \beta = 3$ , что соответствуют элементу платежной матрицы  $C_{12}$ , который лежит на пересечении оптимальных стратегий  $A_1$  и  $B_2$ . В теории игр такой элемент называют седловой точкой.

Нетрудно проверить, что отклонение каждого отдельного игрока от своей оптимальной стратегии только ухудшит его положение или, в крайнем случае, сохранит ранее имеющееся.

Именно наличие седловой точки в платежной матрице является математической моделью компромисса.

Зададимся простым, но основополагающим вопросом: всегда ли возможен компромисс? На языке математического моделирования этот вопрос формулируется следующим образом: всякая ли платежная матрица имеет седловую точку?

Для ответа на этот вопрос ограничимся примером.

Пусть платежная матрица имеет вид:

Таблица 3

	$B_1$	$B_2$	$B_3$
$A_1$	3	7	4
$A_2$	6	2	5

$$\alpha = \max_i (\min_j C_{ij}) = 3, \alpha = 3 = C_{11}.$$

$$\beta = \min_j (\max_i C_{ij}) = 5, \beta = 5 = C_{23}. \quad \alpha \neq \beta, \text{ следовательно, платежная матрица не имеет}$$

седловой точки.

Из приведенного примера ясно, что для игрока А оптимальной является стратегия  $A_1$ , а для игрока В оптимальной является стратегия  $B_3$ . Но если сторона А придерживается стратегии  $A_1$ , то игроку В выгодно отказаться от стратегии  $B_3$  и перейти к стратегии  $B_1$ , т.е. ситуация не является равновесной, при которой пара стратегий  $(A_1, B_3)$  соответствует интересам обеих сторон.

Перейдем к основным выводам.

Если в геополитическом пространстве переговоров удается моделировать платежную матрицу, то, проведя соответствующий анализ, можно:

1) убедившись в наличии седловой точки платежной матрицы, получить твердую основу для склонения оппонента к компромиссу;

2) при отсутствии седловой точки предпринять усилия через содействие третьих лиц к изменению ситуации с целью получить основу для компромисса или на языке математики – с целью изменения платежной матрицы таким образом, чтобы возникла седловая точка.

Авторам представляется продуктивным познакомить с изложенным методом студентов-политологов и использовать матричные игры, как тренажер в аналитической работе для достижения

компромиссного решения политологического конфликта.

С точки зрения математики возможно дальнейшее расширение темы, где наряду с чистыми стратегиями противоборствующие стороны используют смешанные стратегии, применяя их с определенной вероятностью. Интерес представляют также и кооперативные игры с участием нескольких игроков, которые могут на все время игры или на некотором отрезке объединяться в коалиции с целью взаимопомощи.

#### Список литературы

1. Петросян Л.А. Теория игр. – 2-е изд. – СПб.: БХВ-Петербург, 2012. – 424 с.
  2. Васин А.А. Теория игр и модели математической экономики – М.: МАКС Пресс, 2005. – 272 с.
- Г. Оуэн. Теория игр. – М.: Мир, 1971.

© Е.А. Ванина, Л.А. Жукова, 2017

**НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ**

**НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: СОХРАНЯЯ ПРОШЛОЕ, СОЗДАЁМ  
БУДУЩЕЕ**

**ЧАСТЬ 3**

Сборник статей

XIII Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 5 ноября 2017 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 12.12.2017.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 27,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

[www.naukaip.ru](http://www.naukaip.ru)