

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»

ЧЕБОКСАРСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)  
РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ

**РОССИЯ – 2035:  
НАУКА И ПРАКТИКА  
В ФОКУСЕ  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

*Сборник материалов  
Международной научно-практической конференции  
(30 января 2020 г.)*

Чебоксары  
2020

УДК 001(082)  
ББК 72я43  
Р76

***Редакционная коллегия:***

***В.В. Андреев*** – доктор исторических наук, профессор;  
***Л.А. Таймасов*** – доктор исторических наук, профессор

Ответственный за выпуск ***О.Н. Городнова***

*Утверждено Научно-редакционным советом  
Чебоксарского кооперативного института (филиала)  
Российского университета кооперации*

**Р76**     **Россия – 2035: наука и практика в фокусе инновационно-го развития:** сборник материалов Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 30 января 2020 г.). – Чебоксары: ЧКИ РУК, 2020. – 752 с.  
ISBN

В сборник включены материалы Международной научно-практической конференции по актуальным проблемам экономических, юридических и гуманитарных наук, проведенной управлением по научной работе Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации 30 января 2020 г.

**УДК 001(082)**  
**ББК 72я43**

ISBN

© Коллектив, 2020  
© РИО ЧКИ РУК, 2020

# ВСТУПЛЕНИЕ КАЗАХСТАНА В ВТО КАК ГЛАВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Д. Абеуова, студент, Г.У. Талимова, магистр, ст. преподаватель  
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
(Республика Казахстан, г. Караганда)*

Идеологи вступления в ВТО поднимают вопрос о преимуществах, открывающихся перед страной, говоря о повышении конкурентоспособности отечественного производства, о дополнительном инвестиционном преимуществе страны. Переход на международные стандарты будет способствовать притоку прямых иностранных капиталовложений, трансферту технологий и созданию новых рабочих мест. Ожидается улучшение доступа наших товаров на международные рынки. Экспортеры получают снижение таможенных тарифов, а население – доступ к высококачественной продукции и услугам. Но все это внешняя атрибутика вхождения в ВТО.

**Ключевые слова:** ВТО; интеграция; конкуренция; конкурентоспособность; национальная экономика; перспективы.

В июле 2015 г. Казахстан официально вступил во Всемирную торговую организацию, проделав многолетний сложный путь. Заявка на вступление в организацию была подана еще в далеком 1996 г.

Сегодня Казахстан все больше втягивается в орбиту глобализации – мы строим открытое демократическое общество, зарождающуюся либеральную экономическую систему, которая устанавливает социальные отношения со странами мира. В глобальном масштабе уже существует «экономический орган», его кровь, жизнеобеспечивающие сосуды – международная торговля. Именно она создает динамичную глобальную экономику, вызывает у нее все новые и новые аспекты глобализации. Мировое производство выросло в 17 раз (!), а мировое производство увеличилось только в 6 раз. Торговля стала решающим фактором экономического роста.

Это происходит не спонтанно, а на основе постепенной и последовательной разработки правил, согласованных на уровне, облегчающем свободное перемещение товаров, капитала и услуг.

В 1947 г. между 23 странами мира было заключено Генеральное соглашение о торговле и тарифах (далее – ГАТТ), которое представляет собой свод правил, регулирующих торговую деятельность. В последующие годы эти правила были улучшены и дополнены, они присоединились к ГАТТ. В 1990 г. ГАТТ уже насчитывало 90 стран-

членов. В 1995 г. после серии длительных переговоров была создана Всемирная торговая организация (ВТО) как международный институт и как часть деятельности, которая была подчинена идеальной либерализации и справедливому порядку в мировой торговле.

Соглашение о торговле услугами (GATS) и Соглашение о торговле правами интеллектуальной собственности (TRIPS). Сейчас ВТО объединяет 165 стран-членов, и около трех десятков других стран объявили о своем намерении вступить в нее. Таким образом, система планетарной торговли, которая сформировалась и набирает силу, не просто широка, она институционализирована во многих аспектах и содержит нормы и правила, обязательные для исполнения всеми странами-членами ВТО. Можно утверждать, что весь мир объединяется в рамках общей либеральной экономической деятельности.

И это, конечно, оправданный шаг. Формирование нашей страны, открытого общества и открытой экономики можно только приветствовать. Это знаменательное событие для всех нас. Очевидно, у нас есть все необходимое для инвестиций в другие отрасли экономики.

Из-за узости внутреннего рынка необходимость создания казахстанских экспортно-ориентированных отраслей уже давно признана. Часто мы ссылаемся на опыт Сингапура, Таиланда, Малайзии и других стран, чьи ориентированные на экспорт стратегии вывели свою продукцию на внешний рынок, обеспечивая этим странам устойчивый экономический рост. Китай, несмотря на огромный внутренний рынок, с самого начала отдавал приоритет развитию отраслей и предприятий, производящих товары для экспорта. Помимо признания этого факта, мы пока мало чего достигли. За годы реформ численность работников казахстанской промышленности сократилась в 2 раза, уровень износа основных фондов достиг 60 %, объем инвестиций в отрасль явно недостаточен. Но успех вступления Казахстана в ВТО зависит, прежде всего, от уровня развития отечественной промышленности.

Еще один очень важный вопрос – меры по защите наших производителей и внутреннего рынка. Речь идет не о том, чтобы как-то защитить все отрасли нашей экономики. В контексте либерализации торговли в соответствии с правилами ВТО ряд наших отраслей и отраслей с низкой конкурентоспособностью производимых ими товаров либо прекратит свое существование, либо будет перепрофилирован. И хотя это отчасти поможет нам преодолеть трудное наследие дорогостоящей советской экономики, в то же время, если не будут приняты защитные меры, ряд жизненно важных для нашей экономики секторов будет просто подавлен иностранной конкурен-



цией. Это сельское хозяйство, легкая и пищевая промышленность, машиностроение, производство стройматериалов и другие отрасли. Например, вступление Казахстана в ВТО создает угрозу сельскому хозяйству и продовольственной безопасности, поэтому необходимо проводить усиленную политику поддержки сельского хозяйства, уровень развития которого остается низким, несмотря на ежегодные государственные субсидии. Угрозы негативных последствий не лишена и окружающая среда республики, которая может быть вызвана либерализацией торговли при вступлении в ВТО, а именно: истощение природных ресурсов, чрезмерная эксплуатация местных биологических видов, рост технологических загрязнений и накопление большого количества промышленных отходов, реструктуризация экономики в пользу ресурсодобывающих отраслей.

Сейчас доля импорта по ряду продуктов питания составляет от 40 до 60 % от их общего годового потребления. И это при нынешнем, более или менее удовлетворительном уровне тарифной защиты. Но одним из условий вступления в ВТО является значительное снижение импортных тарифов. Каково будет состояние отечественной пищевой промышленности? Возможно ли, что приток импортных товаров приведет к их банкротству? Сегодня доля импорта в кондитерской промышленности составляет 54,2 %. Из 160 казахстанских предприятий работают только 4 – остальные либо стоят, либо перепроектированы. Объем импортированной из Украины карамели за последние два года вырос в 15 раз, а печенья всего за один год – в 40 раз. Доля российского шоколада на нашем внутреннем рынке достигла 46 %, а печенья – 45 %. Скажем, завтра вступят в силу правила ВТО, более либеральные, с низким уровнем тарифной защиты. Конкуренентоспособная продукция из других стран выйдет на наш рынок. Что тогда? Полностью закрыть свою кондитерскую? И не только кондитерские, но и другие предприятия пищевой и легкой промышленности, которые сегодня находятся в аналогичных условиях.

Таким образом, уже при первом рассмотрении вступление страны в ВТО влечет за собой потерю национальной и в том числе экономической безопасности, так как требует ослабления по всем направлениям жизнедеятельности, что обязательно приведет к потере экономического, а затем и политического суверенитета. ВТО никогда не будет благотворительной организацией, как бы ее ни декларировали. При вступлении в ВТО все страны теряют ключи от своей национальной безопасности. Начинается все с подлаживания национального законодательства под законодательство, стандарты, правила игры ВТО, где каждая страна, вступившая в эту организацию, становится безза-

щитной перед любым негативным воздействием заинтересованных в этом корпораций и стран. И чем больше обязательств мы на себя берем (а ВТО – целый пакет соглашений), тем больше будет на нас механизмов давления.

### **Список литературы**

1. *Аскарров Т.* 20 лет на пути в ВТО: все только начинается? // Central Asia Monitor. URL: <http://camonitor.com>.
2. Казахстан – ВТО: на принципах свободной торговли и открытого взаимодействия. URL: <http://www.inform.kz>.
3. *Мулюкова А.И.* Последствия вступления в ВТО // Концепт: научно-методический электронный журнал. 2017. Т. 3. С. 68–76. URL: <http://e-koncept.ru/2017/770246.htm>.
4. Официальный сайт Всемирной торговой организации. URL: <https://www.wto.org>.
5. *Ошакбаев Р.* Членство Казахстана в ВТО – важный сигнал для зарубежных инвесторов // Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен». URL: <http://palata.kz>.
6. *Сагадиев К.А.* Вступление Казахстана в ВТО: проблемы, последствия и перспективы // Kazakhstan Business Magazine. URL: <http://www.investkz.com>.
7. *Спанов М.У.* ВТО принесет Казахстану больше плюсов, чем минусов. URL: <http://informburo.kz>.

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ: МЕТОДЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ**

**Э.Н. Абибуллаева**, магистрант,

**Б.Б. Доскалиева**, д-р экон. наук, проф.

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
(Республика Казахстан, г. Караганда)*

В статье раскрывается сущность эффективности использования активов и обосновываются показатели ее оценки. Автором представлены методики анализа интенсивности использования активов, которые учитывают информационные запросы и цели внутренних и внешних пользователей.

**Ключевые слова:** активы; деловая активность; интенсивность использования; коэффициент оборачиваемости; методика анализа; отдача активов; платежеспособность; цикл кругооборота; финансовый анализ.

Вопросы повышения эффективности использования активов становятся приоритетными задачами в системе управления капиталом. Эффективным считается такое использование активов на всех стадиях их кругооборота, в результате которого обеспечивается сохранение и прирост собственного капитала организации. При изучении возможностей привлечения новых источников капитала его приумножение может происходить за счет роста интенсивности эксплуатации активов: сокращения времени одного цикла кругооборота и, соответственно, увеличения их количества за период. В этом случае накопление собственного капитала обеспечивается за счет ускорения оборачиваемости активов. Выбор наиболее предпочтительного способа обеспечения прироста собственного капитала является прерогативой финансовых менеджеров организации. Он осуществляется в результате проведенного анализа эффективности и интенсивности использования активов организации. Полезность аналитической информации для менеджеров при выборе способа обеспечения прироста собственного капитала обуславливается экономической обоснованностью методик расчета показателей для оценки эффективности и интенсивности использования активов.

В трудах большинства ученых в области финансового анализа нет четкой идентификации понятия интенсивности использования активов. Пояснение его сущности отдельными авторами (О.В. Ефимовой, Г.В. Савицкой) сводится к тому, что интенсивность измеряется скоростью оборота средств (капитала) организации [1]. Нет упоминания об интенсивности использования активов и в действующих нормативных правовых актах Республики Казахстан. По нашему мнению, для обеспечения объективности финансового анализа необходимо научное обоснование сущности интенсивности использования активов, а также показателей для ее оценки. В Современном экономическом словаре интенсивность (с франц. *intensif*) определяется как напряженность работы, производства, характеризуемая мерой отдачи каждого из используемых факторов, ресурсов. Из данного определения можно заключить, что в отношении активов интенсивность проявляется в напряженности их использования, а получаемая от этого отдача выступает абсолютной ее мерой.

По нашему мнению, при идентификации отдачи активов (капитала) следует выделить бухгалтерский и экономический подходы к пониманию ее сущности. С точки зрения экономической теории (экономический подход) цикл кругооборота средств начинается авансированием денежных средств в активы и завершается их возвратом в той же форме. В итоге отдача средств, вложенных в активы, будет выра-

жаться суммой денег, полученных после завершения цикла кругооборота. При этом не всякий приток денег в организацию следует рассматривать как полученную отдачу на вложенные средства.

К поступлениям денежных средств, не связанных с использованием активов, относятся возврат предоставленных займов, получение кредитов и займов, внесение денежных вкладов учредителями.

Из определения активов, данного в Законе Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и отчетности», следует, что их отдача измеряется полученными экономическими выгодами. Таким образом, бухгалтерский подход к пониманию отдачи активов предполагает, что она проявляется в виде признанных доходов и иных выгод от их использования и снижения расходов.

При этом признание доходов в бухгалтерском учете по времени не совпадает с завершением кругооборота средств и притоком денег в организацию. Признание выручки от реализации в бухгалтерском учете может быть связано как с погашением кредиторской задолженности перед покупателями по авансам полученным, так и с возникновением равнозначной дебиторской задолженности покупателей в части стоимости переданных покупателям, но не оплаченных ими активов. Следовательно, в анализе абсолютным показателем отдачи активов будет являться либо сумма полученных организацией доходов (бухгалтерский подход), либо сумма поступивших денежных средств (экономический подход). Поскольку одинаковую сумму отдачи (выгоды) можно получить при разном объеме вложенных средств, то для объективной оценки ее абсолютную величину необходимо сопоставить со стоимостью задействованных или потребленных активов. В связи с этим для оценки интенсивности использования активов применяются относительные показатели.

Мы разделяем точку зрения тех экономистов, которые рассматривают коэффициенты оборачиваемости в качестве относительных показателей меры отдачи или интенсивности. С учетом изложенных нами выше подходов к пониманию сущности отдачи полагаем, что экономическое значение коэффициентов оборачиваемости можно охарактеризовать двояко. Коэффициенты оборачиваемости, рассчитанные на основе соотношения суммы полученных денежных средств и стоимости задействованных активов, отражают количество полных циклов кругооборота средств, вложенных в активы организации, за анализируемый период. Коэффициенты оборачиваемости, рассчитанные исходя из признанных доходов, отражают их сумму в расчете на один рубль стоимости задействованных активов. Для идентификации

различия показателей оборачиваемости активов предлагаем показатели второй группы именовать коэффициентами отдачи.

По нашему мнению, требуют уточнения методики расчета показателей оборачиваемости активов, предлагаемые в действующих нормативных правовых актах. В Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования рекомендовано рассчитывать коэффициенты общей оборачиваемости капитала и оборачиваемости краткосрочных активов путем соотношения выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуги средней стоимости соответствующих активов. Полагаем, что такой порядок расчета коэффициентов оборачиваемости соответствует бухгалтерскому подходу к пониманию сущности отдачи на вложенные средства.

Аналогичным образом отдача краткосрочных активов должна измеряться соотношением с суммой доходов по текущей и по финансовой деятельности. Учитывая то обстоятельство, что участие краткосрочных активов в формировании доходов (обеспечении притока денежных средств) по финансовой деятельности незначительно и не раскрывается в бухгалтерской отчетности, при определении показателей их оборачиваемости целесообразно в расчет принимать только доходы по текущей деятельности. Установленная нормативными правовыми актами Республики Казахстан методика расчета показателей оборачиваемости не позволяет увязать оборачиваемость активов организации с ее платежеспособностью, так как последняя обеспечивается наличием у организации денег как средства платежа, а признание в бухгалтерском учете выручки не всегда подкреплено притоком денежных средств. На практике может возникнуть парадокс, когда динамика показателей оборачиваемости активов, исчисленных на основе выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (доходов), свидетельствует об ее ускорении, а фактически организация испытывает нехватку денежных средств по причине наличия значительных сумм дебиторской задолженности покупателей и других контрагентов.

Для обеспечения достоверности показателей оборачиваемости активов и объективности оценки ее влияния на платежеспособность организации мы рекомендуем при проведении внутреннего финансового анализа исчислять показатели оборачиваемости, основываясь на притоке денежных средств от хозяйственной деятельности (экономический подход). В процессе внешнего финансового анализа показатели интенсивности использования активов можно рассчитывать исходя из признаваемых в бухгалтерском учете доходов организации (бухгал-

терский подход) либо полученных денежных средств (экономический подход) в зависимости от цели, стоящей перед субъектом анализа. По нашему мнению, при анализе интенсивности использования активов с целью определения отдачи вложенных средств и деловой активности организации показатели отдачи следует исчислять, основываясь на величине признанных доходов.

Таким образом, в ходе финансового анализа наряду с изучением эффективности следует оценивать и интенсивность использования активов. Полагаем, что интенсивность является характеристикой напряженности использования активов организации, измеряемой суммой признанных доходов или полученных денежных средств, а эффективность – рациональности и экономности их потребления. Важной предпосылкой повышения результативности анализа является использование методик анализа, соответствующих информационным потребностям пользователей. При проведении анализа интенсивности использования активов для оценки скорости оборота средств и поиска путей поддержания платежеспособности организации целесообразно ориентироваться на методику анализа, основанную на экономическом подходе к расчету показателей оборачиваемости. Субъектам анализа, нацеленным на определение деловой активности организации и отдачи вложенных средств, рекомендуется применять методику анализа, соответствующую бухгалтерскому подходу к оценке интенсивности использования активов.

### ***Список литературы***

1. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. 5-е изд., испр. М.: Омега-Л, 2014. 348 с.
2. *Ковалев В.В.* Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004. 720 с.
3. Международные стандарты аудита, выражения уверенности и этики / Международная федерация бухгалтеров. 2006. URL: <https://online.zakon.kz>.
4. *Шеремет А.Д., Негашев Е.В.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2006. 237 с.

# ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Л.Ю. Александрова**, канд. пед. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары);*

**А.Ю. Мунши**, канд. экон. наук, доц.

*Российская таможенная академия (г. Люберцы)*

Статья посвящена сущности экономической устойчивости предприятия. Раскрыта актуальность и особенности логистического подхода к ее обеспечению и повышению. Исследованы проблемы логистической поддержки устойчивого положения предприятия на рынке. Выявлены экономические особенности логистических систем. Определено влияние логистических решений на финансы предприятия.

**Ключевые слова:** логистика; логистические затраты; логистический подход; финансовый поток; финансовый цикл; экономическая устойчивость предприятия.

В современных условиях нарастающей нестабильности происходящие в экономике страны изменения оказывают влияние на экономическое положение предприятий, усугубляя их низкую конкурентоспособность. Основой долгосрочности конкурентных преимуществ и прочного положения предприятия на рынке является его экономическая устойчивость [2].

Данное понятие не имеет однозначного толкования. Ее можно понимать следующим образом: стабильность и надежность финансово-хозяйственной деятельности; обеспечение рентабельной производственно-коммерческой деятельности; самодостаточность предприятия как системы для реализации экономического потенциала и достижения материальных, стоимостных и социальных целей; равновесное сбалансированное состояние предприятия при любых возмущениях внутренней и внешней среды, обеспечивающее стабильную прибыльность в перспективе. Следовательно, она характеризуется тремя аспектами: экономической независимостью; стабильностью и устойчивостью; способностью к саморазвитию и прогрессу. Степень экономической устойчивости предприятия, включающей в себя производственно-сбытовую, организационную, управленческую и финансовую устойчивость, привлекает внимание инвесторов и кредиторов.

Направления развития потенциала устойчивости связаны с теорией и практикой управления логистическими потоками. Обоснование скорости их движения, результаты логистической деятельности в целом, представленные в виде экономической информации, находят выражение в конкретных финансовых показателях. Этим обусловлена актуальность логистического подхода к повышению экономической устойчивости предприятия.

Логистика является управленческой системой и научно-прикладным направлением, обладающим возможностями повышения эффективности хозяйственной деятельности компании. Применение логистической концепции позволяет сократить запасы материальных ресурсов в сферах производства и обращения продукции, ускорить оборачиваемость оборотных средств фирмы, снизить себестоимость продукции и издержки обращения, сократить временной интервал на всех стадиях производственного цикла и обеспечить высокий уровень обслуживания потребителей. Наглядно вклад логистики отражают конкретные финансовые результаты компании. По разным источникам, применение логистического подхода к повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия и логистизация бизнес-процессов позволяет увеличить прибыль более чем на 40 % [1].

Основы логистики заложены трудами Б.А. Аникина, Д. Бауэрсокс, А.М. Гаджинского, Л.Б. Миротина, В.И. Сергеева и др. Проблемы управления устойчивым развитием бизнес-структур освещены в работах В.И. Бариленко, Т.А. Козенкова, Н.Н. Семеновой, А.В. Чернышева, др.; вопросы обеспечения экономической устойчивости – в исследованиях А.А. Колобова, С.А. Уварова, В.П. Федько и др. Однако влияние на нее логистических факторов рассматривается многими авторами поверхностно, степень разработанности проблем логистической поддержки экономической устойчивости современных предприятий является недостаточной.

Логистический подход к ее повышению заключается в следующем:

- системности управления материальными, информационными, финансовыми, трудовыми, транспортными, сервисными и иными потоками;
- синхронизации потоковых процессов с начального момента получения сырья до получения готовой продукции конечными потребителями;
- оптимизации издержек, связанных с логистическими потоками;
- интеграции отдельных звеньев материалопроводящей цепи в единую систему; интеграции систем управления снабженческими,



производственными и сбытовыми процессами; объединении различных субъектов с различными экономическими интересами в рамках единой системы;

- высокой маневренности и динамизме логистических процессов;
- сбалансированности интересов участников цепи поставок в соответствии с надлежащим исполнением договорных обязательств; использовании теории компромиссов в практике фирмы (баланс ее расходов, доходов и прибыли); сбалансированности логистических затрат и результата.

Анализ логистических затрат является важным элементом управления логистической системой и условием обеспечения устойчивости цепи поставок. Сложность планирования затрат по критерию их минимизации заключается в существовании затратных конфликтов (таблица).

#### Примеры конфликтов затрат в функциональных системах

Уменьшение затрат в подсистемах по функциям	ведет	к увеличению затрат в подсистемах по функциям
Удовлетворение изменений потребительского спроса	⇒	Транспорт
Закупки	⇒	Состояние складских запасов
Обеспечение сервиса потребительского спроса	⇒	Количество внешних складов
Складские запасы	⇒	Производство
Транспорт	⇒	Складские запасы
Упаковка	⇒	Транспорт (повреждения продукции при транспортировке)

Их решение связано с учетом параметров и грамотной организацией финансовых потоков, являющейся предпосылкой получения высокого уровня прибыли и результатом финансового равновесия фирмы. Различные финансовые потоки взаимосвязаны между собой. Например, привлекаемые инвестиции, вложенные в производство, возвращаются в виде выручки от реализации [3]. Подобная совокупность нескольких взаимосвязанных потоков является финансовой операцией. Для нее можно рассчитать рентабельность и доходность. По результатам финансовых операций, с учетом возможностей и ограничений финансового окружения, характеристик потоков, можно судить об устойчивости логистических процессов.

Финансовый и материальный потоки должны быть синхронизированы (в зависимости от достоверности и быстроты получения логистической информации будут изменяться решения, принимаемые с финансовой точки зрения). Элементом, соединяющим их, является

финансовый цикл. Структура информации и функциональная зависимость информационных реквизитов – основа создания логистической системы [4]. В связи с этим информационно-логистическую систему можно рассматривать как основу управления экономической устойчивости предприятия (рисунок) [5].

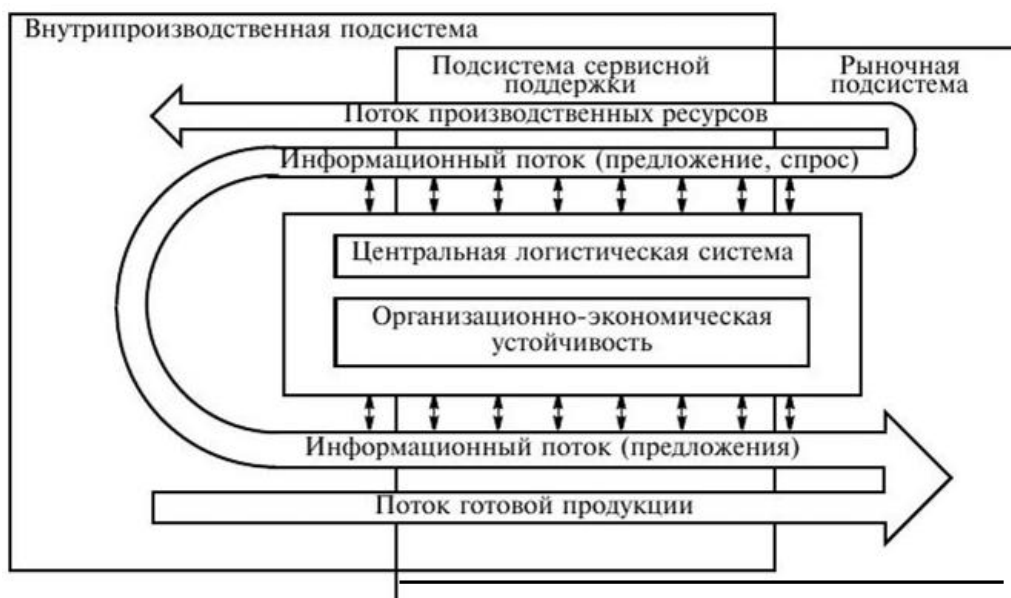


Схема информационно-логистической системы управления организационно-экономической устойчивостью предприятия

Достоинства логистического подхода проявляются также в процессе формирования партнерских отношений, создания логистических связей предприятия с компонентами внешней среды, т.е. звеньями цепи поставок, из которых формируются логистические каналы и системы [6].

Таким образом, логистизация работы предприятия – процесс ее совершенствования за счет использования инструментов логистики, направленных на оптимизацию потоково-распределительных процессов и способствующих повышению экономической эффективности и устойчивости предприятия. Последнее достигается посредством использования методов логистико-ориентированного управления. Поскольку логистический инструментарий применяется в каждом из видов потоков с учетом их взаимовлияния, целесообразно рассматривать креативно-инновационный функционал логистики. Повышение экономической устойчивости и конкурентоспособности предприятия определяет «полное дерево» логистических возможностей, используемый логистический подход.

## Список литературы

1. *Александрова Л.Ю., Зиновьев Д.Н.* Логистизация управления потоковыми процессами // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике: сб. ст. VII Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (30 мая 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 32–38.
2. *Александрова Л.Ю., Муниши А.Ю., Муниши Ш.Мд.* Анализ, оценка и усиление конкурентной позиции предприятия // Современная конкуренция. 2017. № 3 (22). С. 118–120.
3. *Борисова Е.В.* Концептуальные вопросы перехода экономики к шестому технологическому укладу в процессе модернизации // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 12–15.
4. *Киреева О.Ф., Делокаров К.Х.* Развитие фундаментальных направлений коммуникологии // Коммуникология. 2019. Т. 7. № 2. С. 25–41.
5. *Мельцас Е.О.* Совершенствование логистической деятельности строительных организаций на основе финансовой устойчивости // РЭиЖ. 2016. № 4.
6. *Муниши А.Ю., Муниши Ш.М., Александрова Л.Ю.* Проблемы малых и средних предприятий региона на зарубежных рынках и пути их решения // Вестник Чуваш. ун-та. 2014. № 1. С. 234–237.

## НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И РОСТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

**Н.В. Александрова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары);*  
**В.И. Тарасов**, канд. техн. наук  
*Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова  
(г. Чебоксары)*

Рассмотрены вопросы инвестиционной привлекательности региона в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 г. Изучены меры по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в Чувашской Республике на основе стандарта. Изучены инвестиционные проекты Чувашской Республики, включенные в инвестиционную стратегию до 2035 года по различным направлениям, отраслям и сферам. Определены приоритетные направления по формированию привлекательного инвестиционного климата в республике в современных условиях.

**Ключевые слова:** регион; инвестиции; социально-экономическое развитие; инвестиционная стратегия; проект; браунфилд; гринфилд; имидж региона.

В соответствии с требованиями по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе каждый субъект РФ разрабатывает инвестиционную стратегию, которая должна утверждаться высшим органом государственной власти субъекта РФ. Инвестиционная стратегия может утверждаться отдельным документом либо входить в состав документа, утверждающего стратегию регионального развития. В Чувашской Республике выбран второй вариант, и инвестиционная стратегия является разделом Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 г. [5].

Инвестиционная стратегия Чувашской Республики содержит следующие целевые параметры к 2035 г.: рост объема инвестиций в основной капитал в 4,6 раза; реализация 107 перспективных инвестиционных проектов на общую сумму 622 млрд руб.; реализация 48 инвестиционных проектов в промышленности на сумму 33,5 млрд руб.; реализация 17 инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе на сумму 13,5 млрд руб.; реализация 16 проектов в строительстве на сумму 249,0 млрд руб.; реализация 10 инвестиционных проектов в транспорте и ЖКХ на сумму 256,9 млрд руб.; реализация 10 инвестиционных проектов в гостиничном хозяйстве и туризме на сумму 46,9 млрд руб.; реализация 6 инвестиционных проектов в здравоохранении и образовании на сумму 22,1 млрд руб. [5].

Предполагается, что до 2035 г. в инвестиционной сфере республики пройдут значительные сдвиги, что приведет к масштабному притоку капитала для инновационно-технологической модернизации и развития производственного потенциала организаций различных сфер и отраслей. Планируется привлекать также иностранный капитал.

Инвестиционная стратегия Чувашской Республики до 2035 г. предусматривает ряд приоритетных направлений по формированию привлекательного инвестиционного климата в республике. Это может быть достигнуто при реализации таких мероприятий, как позиционирование республики как региона, обладающего значительным инвестиционным потенциалом, в котором обеспечиваются минимальные риски предпринимательской деятельности, стимулируется внедрение новых технологий. Кроме того, необходимо брендирование региона как туристического центра экологического и природоориентированного туризма, в котором созданы экогорода.

Следующая группа мероприятий, направленных на формирование привлекательного инвестиционного климата в республике связана непосредственно с взаимодействием с инвесторами. В эту группу входят мероприятия по информированию потенциальных инвесторов о показателях инвестиционного климата, об условиях реализации инвестиционных проектов на территории региона. С этой целью могут использоваться такие механизмы, как участие в международных и общероссийских инвестиционных и экономических форумах для презентации инвестиционного и делового потенциала организаций республики и территории региона, в том числе перед представителями зарубежных деловых и дипломатических структур.

Рост инвестиционной привлекательности Чувашской Республики зависит также от организации эффективного взаимодействия с различными общероссийскими институтами, такими как инвестиционные агентства, различные ассоциации и организации, действующие в этой сфере с целью улучшения инвестиционного климата в России и мире.

В республике проводится работа по выполнению всех требований Стандарта по обеспечению благоприятного инвестиционного климата (табл. 1).

Таблица 1

**Меры по обеспечению благоприятного инвестиционного климата  
в Чувашской Республике**

<b>Создание комфортного пространства для инвестиционной деятельности</b>	
Формирование и развитие проектного подхода к управлению инвестиционным климатом	Создание и развитие индустриальных парков, особых экономических зон, территорий опережающего развития, технопарков, бизнес-инкубаторов, промышленных кластеров
Упрощение доступа к объектам инфраструктуры и земельным участкам	Развитие территориальных экономических кластеров (электротехнического, машиностроительного, химического, агропромышленного, IT-кластера)
Подбор инвестиционных площадок для инвестора (браунфилд или гринфилд)	Развитие механизмов государственно-частного партнерства при реализации инфраструктурных проектов и проектов в социальной сфере

В табл. 1 показаны основные меры, предусмотренные Инвестиционной стратегией Чувашской Республики по созданию комфортного пространства для ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности на территории республики. В числе других предусмотрен индивидуальный подбор для каждого инвестора готовых инвестиционных площадок-браунфилдов (с доступной инфраструктурой)

или площадок с возможностью организовывать инфраструктуру по выбору инвестора (гринфилдов).

Важное значение при реализации проектов в развитии социальной сферы и инфраструктуры имеют мероприятия по развитию государственно-частного партнерства, такие как формирование «пакетных предложений» для потенциальных инвесторов объектов инфраструктуры, реализация проектов государственно-частного партнерства в муниципальных образованиях республики, привлечение средств федерального бюджета, развитие институтов, внебюджетных источников для финансирования проектов государственно-частного партнерства, обеспечение дополнительных мер финансовой поддержки инфраструктурных проектов, развитие бизнес-инфраструктуры, позволяющей снизить инвестиционные издержки на создание новых производств.

Инвестиционной стратегией Чувашской Республики до 2035 г. в числе мер по повышению инвестиционной привлекательности региона предусмотрен ряд мер по комплектованию пакета преференций для инвестиционной деятельности. К таким мерам отнесено фокусирование на целевых инвесторах и совершенствование условий инвестирования, а именно определение круга инвесторов для приоритетных секторов экономики, инфраструктуры и социальной сферы; определение специальных условий и предложений для целевых инвесторов; разработка стимулов для приоритетных инвестиционных проектов; сопровождение инвестиционных проектов по принципу «одного окна».

Известно, что административные барьеры снижают качество инвестиционной среды. Для снижения административной нагрузки предусмотрено устранение избыточных требований к инвесторам при предоставлении различных форм государственной поддержки инвестиционной деятельности; повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг, необходимых в ходе инвестиционной деятельности; обучение и повышение компетентности сотрудников специализированной организации, а также госслужащих, вовлеченных в работу с инвесторами.

Инвестиционная деятельность в регионе невозможна без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. В настоящее время государственная финансовая поддержка предпринимательской и инвестиционной деятельности оказывается в различных формах через институты развития на конкурсной основе. В регионе необходимо организовать доведение информации о возможности привлечения финансирования из внешних источников для субъектов предпринимательской деятельности, а также оказать содействие в подготовке не-

обходимого комплекта документов, заявок, в проведении переговоров. Финансирование инвестиционных проектов может осуществляться также при привлечении средств инвестиционных и венчурных фондов, частных инвесторов, банков. В последние годы в России обсуждаются механизмы привлечения частных инвестиций физических лиц к финансированию инновационных проектов (краудфандинг).

В Чувашской Республике сформулирована целевая модель по регистрации права собственности на земельные участки и объекты недвижимого имущества, в соответствии с которой доля услуг по государственной регистрации прав, предоставляемых через многофункциональные центры должна составить к 2035 г. 95 %, срок утверждения схемы расположения земельного участка на кадастровом плане территории должен сократиться до 7 дней к 2035 г., уровень использования электронной услуги по постановке на кадастровый учет увеличивается до 80 % к 2035 г.

Рассмотрим инвестиционные проекты Чувашской Республики, включенные в инвестиционную стратегию до 2035 года по различным направлениям, отраслям и сферам.

В ноябре 2018 г. Главой Чувашской Республики издан Указ «О мерах по улучшению инвестиционного климата в Чувашской Республике» (далее – Указ), в котором предписано Кабинету Министров Чувашской Республики обеспечить благоприятные условия ведения инвестиционной деятельности:

- в промышленных парках для создания новых производств;
- на территориях опережающего социально-экономического развития, созданных в монопрофильных муниципальных образованиях (моногородах);
- для реализации масштабных инвестиционных проектов на территории Чувашской Республики.

В Указе также содержится пункт, в котором Кабинету Министров Чувашской Республики в соответствии с действующим законодательством прописано установление размера арендной платы за земельные участки и цены продажи земельного участка резидентам промышленных (промышленных) парков, резидентам территорий опережающего развития, инвесторам масштабных инвестиционных проектов (табл. 2).

Положения названного Указа относятся в первую очередь к земельным участкам, предоставленным для реализации инвестиционных проектов в промышленном (промышленном) парке г. Чебоксары. В настоящее время резидентами промышленного (промышленно-

го) парка г. Чебоксары являются 26 организаций, специализирующихся на электротехническом производстве, в машиностроении, в металлообработке, производстве строительных материалов (табл. 3).

Таблица 2

**Размеры арендной платы и цены продажи земельных участков  
(в соответствии с Указом Главы Чувашской Республики  
от 05.11.2018 г. №133) [4]**

<b>Показатели</b>	<b>Размер</b>	<b>Условия применения</b>
Арендная плата за земельные участки, предоставленные для реализации масштабных инвестиционных проектов	Ставка земельного налога за единицу площади	Земельные участки, находятся в собственности Чувашской Республики, предоставленные в аренду без торгов
Цена продажи земельного участка в собственность инвесторов – резидентов промышленных парков, ТОР, реализующих масштабные инвестиционные проекты	15 % от кадастровой стоимости	Инвестор является собственником зданий, сооружений, находящихся в промышленном парке, ТОР, на территориях Чувашской Республики, где реализуются масштабные инвестиционные проекты

Таблица 3

**Резиденты промышленного парка г. Чебоксары**

<b>Наименование организации</b>	<b>Виды производства</b>	<b>Стоимость проекта (млн руб.)</b>	<b>Количество рабочих мест</b>
ООО «Бирс Арматура»	Трубопроводная арматура	175,0	50
АО «НПО Каскад»	Производство электротехнических изделий	1000,0	256
ООО «ПКФ Турбоком инвест»	Производство компрессоров для грузовой техники	406,0	60
ООО «Прессдеталь»	Литьевые и холодноштампованные металлоизделия	32,4	18

Из четырех инвестиционных проектов, представленных в табл. 3, первые два (ООО «Бирс Арматура, АО «НПО Каскад») производства уже запущены, остальные планируются к запуску.

Положения Указа относятся к организациям, которым для реализации масштабных инвестиционных проектов на территории Чуваш-



ской Республики предоставлены в аренду земельные участки без проведения торгов.

Таблица 4

**Организации, реализующие масштабные инвестиционные проекты, создающие объекты социально-культурного и коммунально-бытового назначения на территории Чувашской Республики**

<b>Организация</b>	<b>Вид производства</b>
ООО «НПП Бреслер»	Производство электротехнического оборудования
ОАО «Букет Чувашии»	Строительство варочного цеха
АО «Чувашторгтехника»	Строительство логистического центра торговой марки «АБАТ»
ЗАО ЧП «Сеспель»	Производство танк-контейнеров
НКО «Фонд поддержки социальных и культурных программ Чувашии»	Строительство объекта, «Спальный корпус на 250 мест Чувашского кадетского корпуса ПФО им. А.В. Кочетова»

Из названных в табл. 4 проектов введены в действие производственный цех ОАО «Букет Чувашии», логистический центр АО «Чувашторгтехника», часть производства танк-контейнеров ЗАО ЧП «Сеспель», при этом привлечено инвестиций на сумму 763 млн руб., создано 84 новых рабочих места, дополнительно поступило в бюджетную систему более 4 млрд руб.

Полная реализация перечисленных проектов предполагает привлечение более 1 млрд руб. инвестиций и создание 500 новых рабочих мест. За первые 10 лет функционирования индустриального парка в республиканский бюджет должно поступить не менее 973 млн руб.

Отдельным пунктом Указа внесено органам местного самоуправления Чувашской Республики принять меры по созданию благоприятных условий для улучшения инвестиционного климата на территориях муниципальных образований. В настоящее время г. Канаш является первым моногородом региона, получившим статус территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР «Канаш»). Рассматривается вопрос о подготовке документов на участие в конкурсе, проводимом Минэкономразвития России, для признания ТОСЭР г. Новочебоксарска. Реализация ТОСЭР «Канаш» с 2018 г. по 2027 г. должна обеспечить создание порядка 1000 новых рабочих мест в моногороде.

Утвержденные в Указе размеры арендной платы и цены продажи земельных участков являются объектом конкуренции между субъектами РФ за привлечение инвестиций на свои территории. В Самарской области цена земельных участков при их продаже резидентам индустриальных и агропромышленных парков региона со-

ставляет 5 % кадастровой стоимости, т.е. в три раза ниже, чем предусмотрено в Указе Главы Чувашской Республики, в Воронежской области – 20 % кадастровой стоимости для резидентов индустриальных парков, в Республике Мордовия – 1,5 % для резидентов территорий опережающего развития, созданных в моногороде.

По оценкам экспертов, утвержденные Главой Чувашской Республики ставки являются оптимальными для региона, что позволит повысить эффективность инвестиций в производство, направить высвободившиеся средства на реализацию мероприятий по развитию импортозамещающих производств и на модернизацию действующих производственных мощностей организаций Чувашской Республики.

В части полномочий субъектов РФ в налоговой сфере в республике приняты нормативно-правовые акты, которыми предусмотрены льготы по региональным налогам и по налогу на прибыль организаций, в части зачисляемой в региональный бюджет, для инвесторов:

- 50 %-ное освобождение от налога на имущество организаций при объеме инвестиций более 50 млн руб.;

- снижение ставки налога на прибыль организаций до 14 % в части налога, зачисляемого в региональный бюджет, при объеме инвестиций более 50 млн руб.;

- ставка налога на имущество организаций снижена на 0,1 % при стоимости проекта более 5 млрд руб.;

- на конкурсной основе предоставляется 50 %-ное возмещение затрат на оборудование при создании, развитии или модернизации производства за счет софинансирования проектов) [1].

Чувашская Республика предлагает инвесторам все возможные варианты обеспечения производственными площадками: браундфилд с уже созданной инфраструктурой и гринфилд с организацией инфраструктуры в соответствии с потребностями инвестора. На территории республики успешно функционируют объекты реализованных инвестиционных проектов с участием иностранного капитала: немецкая фирма Develey GmbH, испанская компания Rosa Group, японская компании Fujikura, сербская компания ABC Electro, подразделение немецкого холдинга METRO Group, итальянская компания Unicusano, немецкая компания Siemens, Weidmuller.

Приоритетными направлениями по формированию привлекательного инвестиционного климата в республике в современных условиях являются создание положительного имиджа республики на внутренних и внешних рынках, активизация работы по привлечению инвестиций в республику, повышение конкурентоспособности региональных производителей товаров и услуг, создание комфортной среды

проживания. Эффективной формой деятельности при этом можно считать участие в международных и общероссийских инвестиционных и экономических форумах. В управлении инвестиционным климатом региона используется проектный подход.

В конкурентной борьбе за инвестиции выигрывают регионы, в которых обеспечивается упрощение порядка доступа к земельным участкам и объектам инфраструктуры. Развитие механизмов государственно-частного партнерства при реализации крупных инфраструктурных проектов и проектов в социальной сфере повышает возможности реализации таких проектов с участием республики на ее территории.

### **Список литературы**

1. О вопросах налогового регулирования в Чувашской Республике, отнесенных законодательством РФ о налогах и сборах к ведению субъектов РФ: закон Чувашской Республики от 23.07.2001 № 38 (ред. от 15.09.2018).

2. О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Чувашской Республике: закон Чувашской Республики от 25.05.2004 № 8 (ред. от 21.12.2018).

3. О привлечении иностранных инвестиций в экономику Чувашской Республики: закон Чувашской Республики от 29.09.2014 № 51.

4. О мерах по улучшению инвестиционного климата в Чувашской Республике: указ Главы Чувашской Республики от 05.11.2018 № 133.

5. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 года: постановление Кабинета Министров от 28.06.2018 № 254.

6. Официальный сайт Чувашстата. URL: <http://chuvash.gks.ru>.

## **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Н.И. Александрова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена одной из самых популярных тем в современном научном экономическом сообществе – управлению финансовым состоянием организации. В ней охарактеризованы составные элементы системы управления финансовым состоянием предприятия, начиная с целеполагания, определения круга постановочных задач, формирования механизма и инструментария их

решения, развития функционала менеджмента, позволяющего не просто обеспечивать стабильность финансового положения в текущей проекции, но и создавать предпосылки для его укрепления в перспективе.

**Ключевые слова:** управление; финансовое состояние; система управления; функции управления; анализ финансового состояния.

Современные условия функционирования субъекта бизнеса, обусловленные высокой стоимостью привлечения капитала и рисками, сопряженными с обеспечением его эффективного использования, вызывают потребность в формировании системы управления финансовым состоянием, что становится основой успешного бизнеса. Особое внимание к вопросам управления финансовым состоянием возрастает в условиях кризисных проявлений в экономике, когда потенциальна угроза нарушения финансового равновесия и несостоятельности предприятий [1].



Рис. 1. Система управления финансовым состоянием предприятия

Управление финансовым состоянием предприятия понимается как комплекс целенаправленных действий по обеспечению устойчивости финансового состояния, сбалансированности его активов и пассивов, доходов и расходов, что способствует финансированию само-

развития. Управление позволяет обеспечивать такое функционирование предприятия, при котором достигаются цели развития при оптимальном их финансовом обеспечении. Система управления финансовым состоянием предприятия представлена на рис. 1.

Планирование и прогнозирование как фаза и функция управления сводятся к перспективному анализу финансового состояния с целью его определения как итога финансово-хозяйственной деятельности в будущем.

Поскольку финансовое состояние определяется как категория, характеризующая многообразием факторов, ее определяющих, наибольшее распространение в прогнозировании получили методы экспертных оценок, представляющие собой многоступенчатый опрос экспертов и обработку его результатов с помощью статистического инструментария.

Формируемая в рамках финансовой модели информация, подвергшаяся обработке, позволяет прогнозировать и планировать финансовое состояние в стратегической перспективе с высокой степенью точности.

Информационной базой для планирования и анализа выступают данные, сформированные в рамках финансового учета, характеризующие состояние объектов управления [2]. Ведущая роль в управленческой деятельности должна отводиться организации управленческого учета (рис. 2).

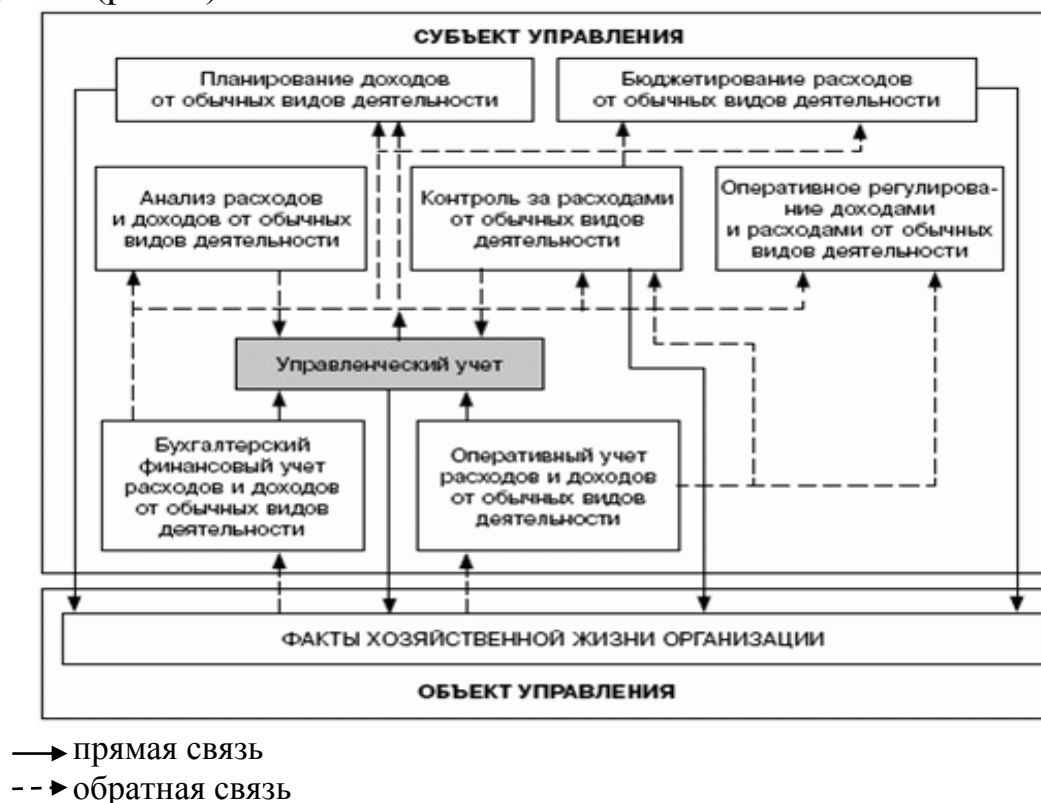


Рис. 2. Функции управления финансовым состоянием предприятия, реализуемые посредством управленческого учета

Поскольку ведение бухгалтерского финансового учета является обязательным, то управленческий учет определяется как его подсистема, они имеют общие объекты учета, но их отличает целевая направленность: для управленческого учета – это принятие управленческих решений в условиях обратной связи между субъектами и объектами управления на основе оперативной информации [3].

Цель анализа финансового состояния заключается в своевременном выявлении и устранении недостатков в финансовой деятельности предприятия с целью поиска резервов улучшения финансового состояния и повышении эффективности функционирования [4]. Схематично логика анализа финансового состояния организации представлена на рис. 3.



Рис. 3. Структурная логика осуществления анализа финансового состояния организации

Исследуя свойства и состав объекта управления, сравнивая его параметры с рекомендуемыми значениями, тем самым, выявляя состояние объекта, факторы, вызвавшие его изменение, анализ финансового состояния выступает важнейшей функцией управления,

связывающей весь управленческий функционал в единую логическую последовательность действий, направленных на достижение цели развития.

Формируя информационную базу принятия управленческих решений, комплексный, всесторонний, базирующийся на развитой методологии, анализ финансового состояния способен экономически обосновать альтернативные варианты и выбрать из них оптимальный.

Таким образом, методические основы управления финансовым состоянием предприятия складываются из отдельных частных методик реализации управленческого функционала и затрагивают предметную область финансового менеджмента. В частности, методика финансового анализа, учета и контроля для целей управления финансовым состоянием идентична общей концепции финансового управления. В то же время использование определенных методов и инструментов управления будет определяться носителями интересов или субъектами управления.

### **Список литературы**

1. *Алексеева А.Г., Рассанова О.Е.* Теоретико-методические основы оценки экономического развития организации // Проблемы современной экономики и управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (25 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 3–8.

2. *Гаврилова М.В., Гречишникова Н.С.* Бухгалтерская финансовая отчетность организации как информационная основа анализа финансового состояния субъектов малого предпринимательства // Проблемы современной экономики и управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (25 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 53–59.

3. *Гаврилова М.В., Гречишникова Н.С.* Финансовая отчетность предприятия как информационная база принятия управленческих решений // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. Ч. 1. С. 112–116.

4. *Рассанова О.Е., Алексеева К.Г.* Финансово-экономические аспекты развития организации // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. Ч. 1. С. 242–247.

# ЧИСЛЕННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ВЛАЖНОСТИ ПОЧВ В ТЕЧЕНИЕ ВЕГЕТАТИВНОГО СЕЗОНА

**В.В. Алексеев**, д-р техн. наук, проф.,

**В.П. Филиппов**, канд. физ.-мат. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары);*

**Б.Р. Ирмулатов**, д-р техн. наук, директор

*Павлодарский НИИ сельского хозяйства*

*(Республика Казахстан, с. Красноармейка)*

Продемонстрированы возможности разработанной численной модели расчета профилей увлажнения почвы для различных начальных условий.

**Ключевые слова:** водный режим; численное моделирование; влагопроводность; почва.

Одним из основных критериев нормального развития и роста сельскохозяйственных культур в период вегетации является оптимальное содержание влаги в прикорневом слое. Поддержание водного режима почвы на оптимальном уровне заключается в контроле ряда ключевых параметров, к которым относятся, например, установление глубины увлажнения прикорневой системы определенной культуры и поддержание заданного уровня влажности на этой глубине [6–9]. Частота поливов определяется глубиной увлажнения: при увеличении глубины увлажнения частота поливов уменьшается. С другой стороны, из-за частого увлажнения на небольшую глубину корневая система, расположенная ниже увлажняемого слоя, также недостаточно получает влаги, что приводит к снижению урожая.

Таким образом, водный баланс почвы особенно в условиях аридности климата существенно зависит от целого ряда параметров, к которым можно отнести, например, структурное состояние, гранулометрический и минералогический состав, водные свойства самой почвы, законы передвижения воды в почвенном слое, уровень грунтовых вод и т.д. [2; 13].

Существуют различные модели водного режима почв [10–13]. Одной из первых является водно-балансовый метод, считающийся удобным для первоначального обобщения материалов. Основанный на законе сохранения вещества, он выражает изменение содержания воды в системе за данный промежуток времени как функцию зависимости от количества поступившей, потерянной и синтезированной воды.



Более общей является термодинамическая модель, использующая понятие «потенциал влаги» для описания наиболее важных процессов перераспределения и расходования почвенной влаги. В работах [1; 3; 4] были построены зависимости потенциала как суммы взаимодействия влаги с твердой фазой почвы и почвенным воздухом.

Разностные уравнения Дарси, рассчитанные по указанным зависимостям, позволили получить численное решение задачи распределения почвенной влаги. Характеристики опытных участков приведены в таблицах.

Таблица 1

**Агротехническая характеристика почвы опытного участка**

Слой почвы, см	Гумус, %	Валовый азот, %	СО <sub>2</sub> , %	Поглощенные основания, мг-экв на 100 г почвы			
				Са <sup>+2</sup>	М <sup>+2</sup>	Na	Сумма
0–10	3.65	0.23	1.2	21.4	4.5	0.1	26.0
10–30	2.96	0.21	2.4	21.4	4.5	0.4	26.2
35–45	1.83	0.13	4.8	13.8	10.6	0.8	25.2
75–85	0.45	0.04	2.9	11.8	8.1	-	-
120–130	0.31	0.04	3.6	7.5	9.9	-	-

Таблица 2

**Отдельные показатели водно-физических свойств опытного участка**

Глубина, см	Удельная масса, г/см <sup>3</sup>	Объемная масса, г/см <sup>3</sup>	Общая породность, %	% от объема почвы		
				ВЗ	ВРК	НВ
0–10	2.47	1.03	58.3	12.1	20.8	31.0
10–20	2.56	1.23	52.0	15.0	26.3	35.3
20–30	2.65	1.13	51.3	14.4	24.2	27.8
30–40	2.65	1.27	51.9	14.7	26.9	29.8
40–50	2.63	1.31	50.2	14.0	26.9	29.0
50–60	2.63	1.32	51.9	14.6	28.3	29.0
60–70	2.65	1.39	47.4	16.5	27.5	30.0
70–80	2.65	1.41	46.8	17.3	27.6	30.3
80–90	2.67	1.34	51.0	16.1	25.4	28.1
90–100	2.67	1.28	51.9	15.7	24.3	28.0

На рис. 1 показана динамика изменения влажности в слое земли при следующих начальных условиях: начальная влажность на поверхности равна 0,36. С увеличением глубины до 1 м она увеличивается до 0,45 при пористости, равной 0,47. С течением времени за счет действия влажностного потенциала происходит перераспределение уровня насыщения земли влагой.

Рис. 2 характеризует обратную ситуацию, при которой начальная влажность на поверхности равна 0,45. С увеличением глубины до 1 м она уменьшается до 0,36 при той же пористости. Наглядно показан эффект выравнивания потенциала при совместном воздействии силы тяжести и потенциала влаги.

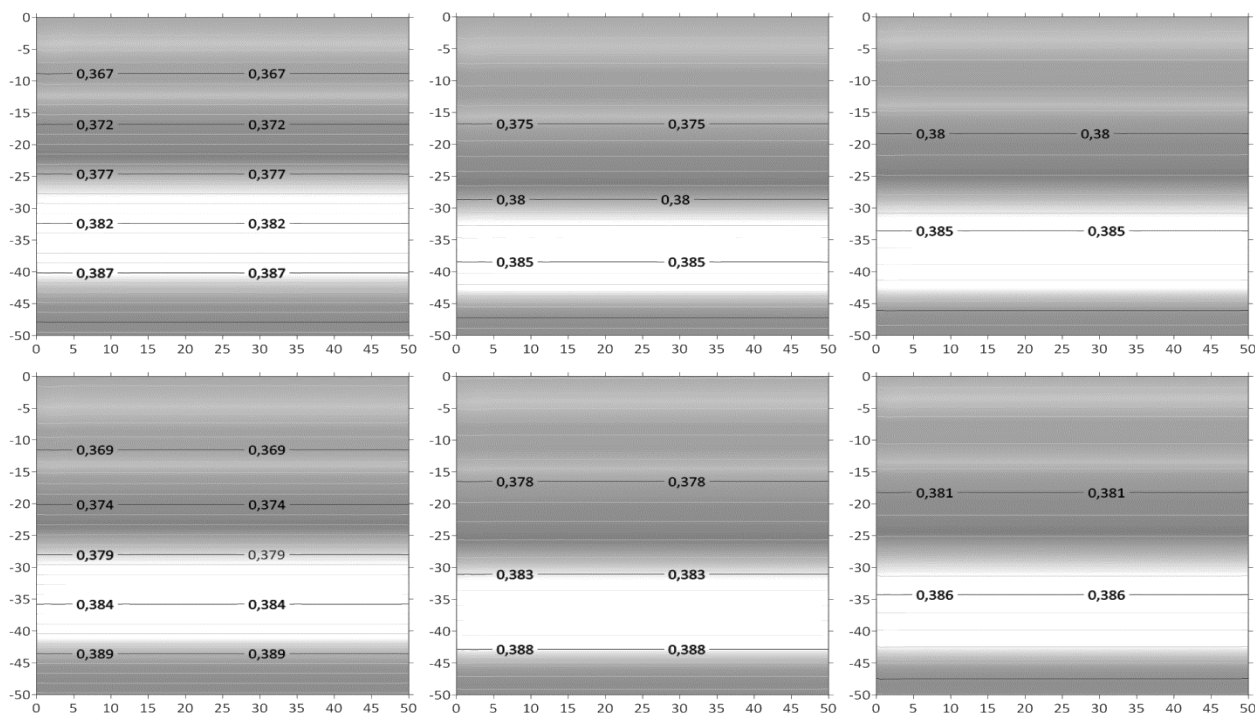


Рис 1. Динамика изначально заданного увеличения влажности с глубиной (без орошения)

Наконец, на рис. 3 при тех же начальных условиях, что и для первого рисунка, применяется дождевание, существенно увеличивающее влажность поверхностного слоя. Интенсивность полива подобрана таким образом, чтобы не вызывать эффект «смыва», т.е. влага успевает впитываться (в рассмотренный интервал времени значения влажности на поверхности не успевают достигнуть по величине уровня пористости).

Таким образом, построена модель водного режима почв, которая позволяет прогнозировать изменение влажности почв с учетом влияния природных и антропогенных факторов и решать задачи выбора оптимального управления этим почвенным режимом. В качестве примера рассмотрена светло-серая лесная почва.

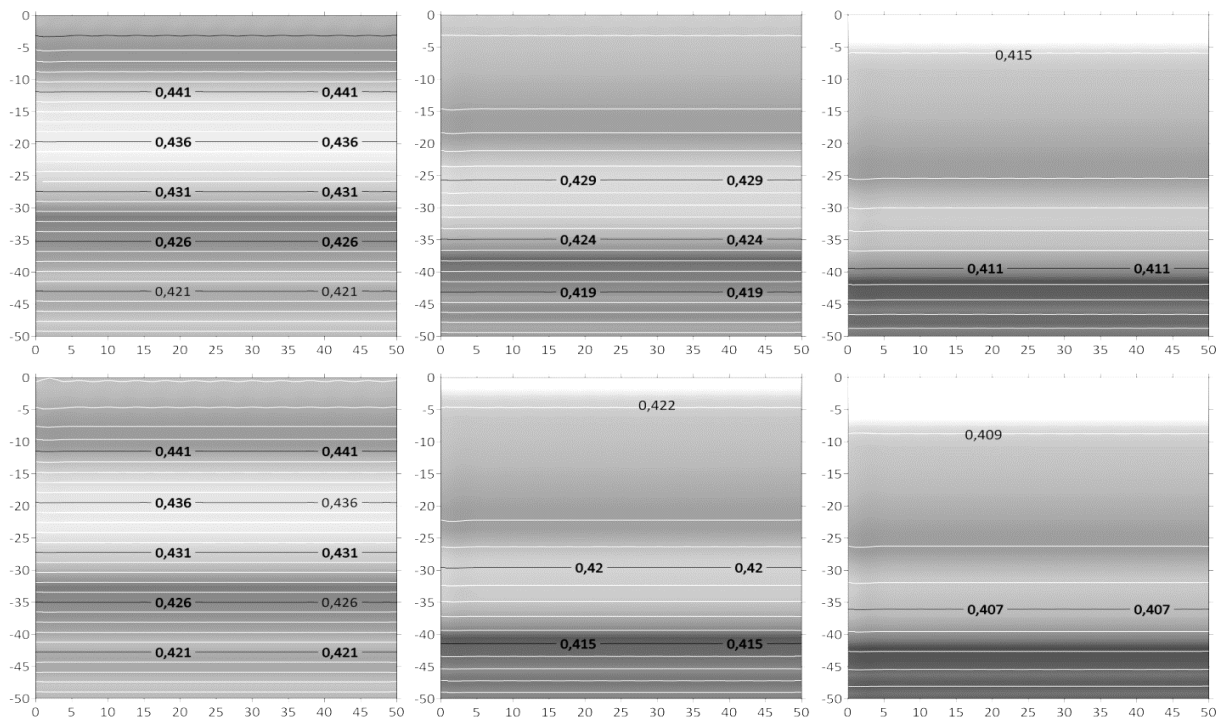


Рис. 2. Динамика изначально заданного уменьшения влажности с глубиной (без орошения)

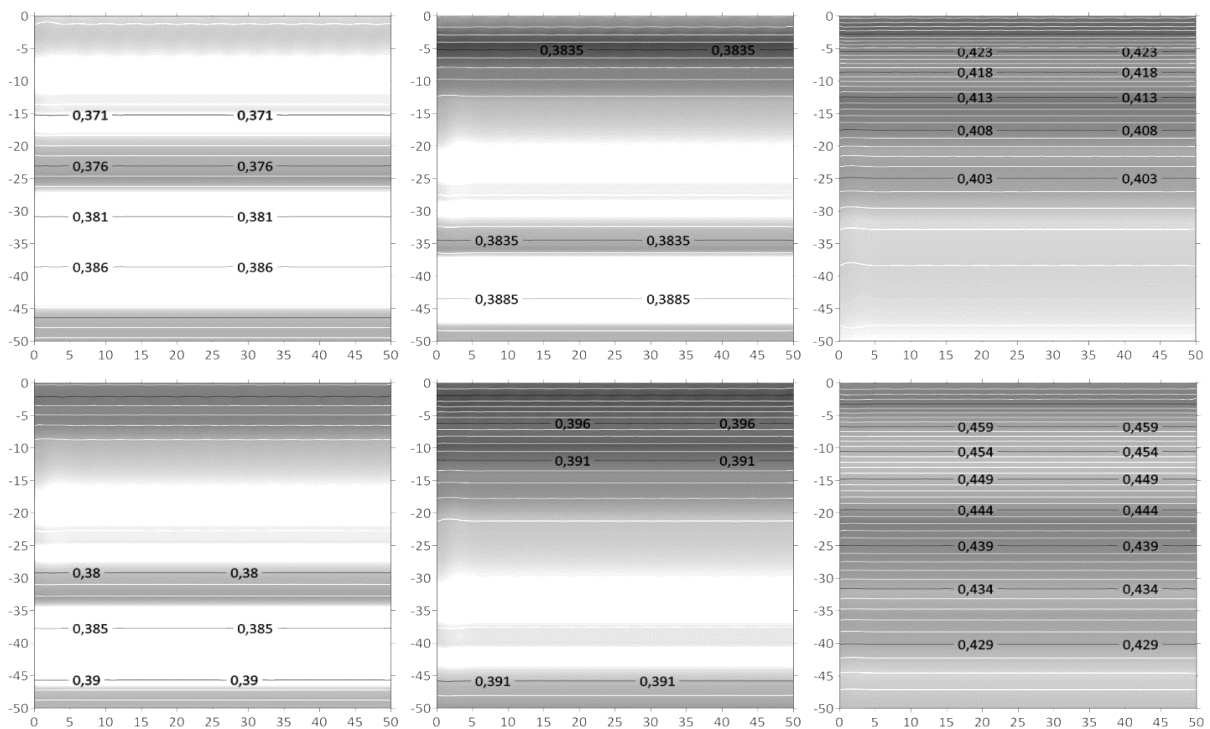


Рис. 3. Динамика влажности при дождевании

### Список литературы

1. *Алексеев В.В.* Исследование профилей увлажнения почвы с уплотненным слоем при дождевании и поверхностном поливе // *Природообустройство*. 2016. № 4. С. 92–96.

2. *Васильев С.А., Алексеев В.В., Рецнов А.В.* Экспресс-метод количественной оценки пожнивных остатков на поверхности почвы // Аграрный научный журнал. 2015. № 9. С. 11–13.
3. *Сысуев В.А., Максимов И.И., Алексеев В.В., Максимов В.И.* Получение основной гидрофизической характеристики почв на основе идеализированных моделей // Доклады Российской академии сельскохозяйственных наук. 2013. № 5. С. 66–63.
4. *Филиппов В.П., Алексеев В.В., Чучкалов С.И.* Моделирование капельного орошения на склоновых землях // Проблемы развития сельскохозяйственных мелиораций и водохозяйственного комплекса на базе цифровых технологий: материалы Междунар. юбилейной науч.-практ. конф. М.: Изд. ВНИИГиМ, 2019. Т. 1. С. 65–71.
5. *Alekseev V., Chuchkalov S., Philippov V., Rechnov A., Vasiliev S., Krasnov V.* Simulation of drip irrigation on slope lands // BIO Web of Conferences 17, 00218 (2020) DOI: 10.1051/bioconf/20201700218.
6. *Alekseev V.V. et al* 2018 IOP Conf. Ser.: Mater. Sci. Eng. 387 012001.
7. *Alekseev V.V. et al* 2019 IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 272 032043.
8. *Alekseev V.V. et al* 2019 IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 341 012110.
9. *Alekseev V.V. et al* 2019 IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 341 012106.
10. *Alekseev V.V. et al* 2019 IOP Conf. Ser.: Mater. Sci. Eng. 560 012137.
11. *Alekseev V.V. et al* 2019 J. Phys.: Conf. Ser. 1333 042001.
12. *Maksimov I. et al* 2019 IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 226 012067.
13. *Maksimov I., Lukina D., Alekseev V., Rechnov A., Mikhaylov A.* The use of neural networks to assess the crumbling of soil by the working bodies of tillage machines and implements // Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2017 – Vision 2020: Sustainable Economic development, Innovation Management and Global Growth. 2017. P. 5510–5515.

# DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF CONTINUOUS EDUCATION OF THE TOURISM INDUSTRY IN THE KARAGANDA ECONOMIC UNIVERSITY OF KAZPOTREBSOYUZ

**T.N. Alekseenko**, Associate Professor  
of the Department of Tourism and Restaurant Business,  
**B.K. Jazykbayeva**, PhD, Associate Professor  
of the Department of Management and Innovation  
*Karaganda economic University of Kazpotrebsoyuz*  
(*Republic of Kazakhstan, Karaganda*)

The article outlines the main priorities and strategic objectives of the country's educational policy for the formation of an intellectual nation and achieving high competitiveness on the world stage. It is noted that the introduction of a system of continuing education will allow for an adequate and mobile response to structural changes in the labor market of the tourism sector and effectively form an education system at all levels. The features of the development of the system of continuous tourist education in the Karaganda economic University of Kazpotrebsoyuz are considered.

**Keywords:** continuing education; lifelong learning; tourism; tourism industry; University; College.

Continuing education is a set of means, methods and forms of obtaining, deepening and expanding General education, professional competence, culture, and education of civil and moral maturity. For each person, continuing education is a process of forming and satisfying their cognitive needs and spiritual needs, developing their inclinations and abilities in the network of state and public educational institutions and through self-education.

For the state, continuing education is the leading area of social policy to ensure favorable conditions for the General and professional development of each individual. For society as a whole, continuing education is a mechanism for the expanded reproduction of its professional and cultural potential, a condition for the development of social production, and the acceleration of the country's socio-economic progress [1].

For the world society, continuing education is a way of preserving, developing and enriching national cultures and universal values, an important factor and condition for international cooperation in the field of education and solving global problems of our time.

The noticeable increase in attention to the problems of continuing education in many foreign countries in the second half of the XX century is due to the rapid development of the scientific and technical revolution. After World War II, education policies in industrialized countries, including Western European countries, were aimed at training and improving production personnel. In this regard, various organizational and pedagogical forms of continuing education outside of secondary schools were developed (for example, in the workplace, various courses, schools, educational and professional workshops, professional centers, as well as in industry-specific training institutes).

Due to its content and unlimited time, continuing professional education has the ability to perform important functions, namely:

- socio-cultural, developing (satisfaction and development of spiritual needs of the individual, creating conditions for constant creative growth);
- General education, compensating (eliminating shortcomings in basic education, adding new information that appears in the conditions of the information technology revolution);
- adaptive (flexible professional training, retraining and professional development in order to update professional experience, obtaining another profession in the conditions of constant changes in the workplace, the development of TV and radio communications, computer access to information data banks, etc.);
- economic (meeting the needs of the state, regions, various industries, agriculture and services in competitive specialists trained to implement the latest technologies, equipment, etc.).

Continuous education should ensure the harmonious development of each individual, and raise in each person a conscious need to increase the level of knowledge. All the conditions for obtaining the necessary knowledge should be created for all who study. Continuing education involves the diversity and flexibility of the types of training used, their humanization, democratization and individualization. An important feature of continuing education is its focus on the future, on solving the problems of society's development based on the use of the acquired knowledge.

Currently, Russian literature uses several different concepts of continuing education. To define and describe the characteristics of continuing education, apply:

1. Continuing education as lifelong learning (LLL).
2. Continuing education as adult education.
3. Continuing education as continuing professional education [2].

These concepts, despite their external similarity, pose different tasks for the management of both the education system as a whole and continuous education, and, consequently, for its monitoring.

Depending on the interpretation of continuing education, it will have its own specifics in the regional context, while within the framework of a common understanding, it will be necessary to take into account the regional features of its functioning and development.

Understanding continuing education as a lifelong education (LLL) pushes the boundaries of this concept to the limit, since it can include the process of teaching a young child the native language, and various forms of training for pensioners, such as gardening. In principle, this marginal expansion of the sphere of education corresponds to the paradigm of the information society, when any active search, receipt, processing and use of information can be considered as an educational process, a process of self-learning.

Achieving the competitiveness of the education system requires information and analytical support for the implementation of long-term and short-term goals to improve the quality of education – from pre-school education and training to higher postgraduate education.

The introduction of a system of continuing education allows for an adequate and mobile response to structural changes in the labor market of the tourism sector and allows for effective formation of the education system at all levels. To adapt professional and technical education to the needs of the modern labor market and the economy as a whole, it is necessary to ensure close integration of education, science and business. The goal is to ensure that each level of professional education transmits competencies that are in demand both in business and in life.

In the conditions of constant changes in modern life and rapid updating of knowledge, it is necessary to create a flexible system of continuous professional education-the basis for the growth of human capital and innovative development of the country:

- the system of continuing professional education must meet the following conditions:

- continuity of educational standards and programs at all levels of education from General secondary to professional;

- the possibility of suspending and resuming training, changing the form of education, choosing an individual educational trajectory, training, retraining, etc., and at the same time how to maintain a high level of General education and professional competitiveness, compliance with the requirements of the labor market;

- remove dead-end educational programs, areas and types of education that do not allow you to continue both General and professional training.

Such a system should be public in nature and include independent accreditation of all educational institutions that provide educational services in various forms, at all levels, while ensuring its quality,

In Kazakhstan, as in other CIS countries, there are all the necessary conditions and experience for the transition from lifelong education to lifelong learning.

As you know, the cost of providing educational institutions accordingly affect the quality of education.

In the non-governmental and informal sectors, educational services are paid for mainly by the trainees themselves. Enterprises that finance the training of workers and employees they need are gradually becoming more interested in the development of postgraduate education. A significant source of funding for continuing education programs is the assistance of international organizations and sponsorship. The development of technologies that allow determining the rates of return on investment in education by region and level of education is at the stage of research and experiments.

Traditionally, the internal and external system for evaluating the content of training was based on the standard curricula and programs developed by the Ministry of education and science of Kazakhstan. In the organizational aspect, this was a vertical hierarchy that included the departments responsible for monitoring the Ministry of education, regional departments of education, and educational institutions.

Currently, the main criterion for evaluating training is the state standard of education. In the guidelines, it is interpreted as a set of normative documents that define the main content of education, setting its final goals for specific disciplines and professions, as well as ensuring, through the regulation of knowledge and skills, the achievement of a guaranteed level and quality of training. In the standards of professional education, the degree of readiness of a graduate to perform professional activities or continue education is determined on the basis of the received qualification, which characterizes the level of professional skill in mastering this profession. The main state document that reflects the main requirements of the standard of education for a particular profession and specialty, as before, is the curriculum. It defines the list, volume, sequence, terms of studying subjects, types and duration of industrial training, forms of organization of the educational process and control of knowledge, skills, types and terms of intermediate and final certification. The content and scope of knowledge and skills in each discipline are determined in the curriculum. In recent



years, the procedure for licensing, certification and accreditation of higher education institutions has been improved in order to better train specialists. Currently, the possibility and feasibility of accreditation for secondary General, primary and secondary vocational education is being discussed:

– The system of non-formal education is currently developing a set of performance criteria consisting of a set of heterogeneous indicators and self-assessments. Among them, such as:

- subsequent employment after training;
- wage increase;
- advancing in your career;
- mastering new work and life skills;
- job and life satisfaction, etc.

The expansion of opportunities for improving evaluation activities in non-formal education organizations in the future can also be linked to the creation of a formal system of licensing, certification, certification and accreditation. Currently, the set of criteria for the effectiveness of non-formal education consists of a set of the above-mentioned indicators and self-assessments. Studying the experience of other countries on this issue is particularly relevant for Kazakhstan. The lack of state control over the quality of education in the non formal education sector is one of the main threats to the expansion and effective development of the LLL program [2].

Traditionally, consultations for students in secondary vocational education were regulated by curricula and programs.

In recent years, the creation of separate structures that provide Advisory services in the field of vocational education and training has been observed mainly in the non-formal education sector. The subject of this type of consulting was mainly related to business education, management, the creation of medium and small enterprises, social and psychological adaptation of the unemployed, job search, taxation, computer literacy, foreign languages, etc. Most consulting organizations train their staff in international projects or abroad.

As the practice of recent years shows, the process of transition from the management of the learning process to consulting and recommendations, from closed systems managed by experts to open systems that are accessible to all, will be more actively developed in the systems of post-graduate non-formal, as well as higher and secondary professional education. In other educational structures, there is still a shortage of trained personnel and other resources that contribute to the wider introduction of consulting and information services and technologies.

Information and communication technologies have great potential to effectively and cost-effectively reach a dispersed and isolated population-

not only for learning purposes, but also simply for communication, which allows us to maintain awareness of belonging to society, despite the long distances between people. In General, round-the-clock and «mobile» access to educational services, including real-time training using information technology, allows each person to optimally use their learning opportunities, regardless of where they are at the moment.

Due to the developing educational needs of the content of continuing education needs to be taken into account:

- the principle of multi-level, – assumes the presence of different levels of education using the appropriate educational programs of many levels and stages;

- the principle of complementarity of education, which includes tuning of educational content, in the form of constant movement of a person in the educational space;

- the principle of maneuverability – corresponds to changes in professions and activities.

These principles of vertical mobility (movement through levels and levels of education) and horizontal mobility (changes in profession, activity), educational needs, can be identified as a condition for human success in modern society. In accordance with these principles, the main directions for the development of continuing education in Kazakhstan are formed.

Karaganda economic University implements a multi-level model of continuing education, combining the traditional academic fundamentals and dynamism in the educational process for the introduction of new educational technologies taking into account the real needs of the labor market. In this regard, the inclusion of the College in the University is a logical solution to the «University – College» scheme:

- the following principles are the basis for the functioning of the system of continuing professional education of the University – College within the framework of the model of integration of the educational process in KEU:

- multi-levels and multi-stages-availability of several levels and stages of professional education.

- integration – creating a single educational space.

- continuity-coordination of educational programs, curricula, and their end-to-end standardization within the specialty.

- intensity-reduction of time for training specialists.

In the Karaganda region, the system of continuing professional education is developing quite actively, including professional education itself, as well as all its segments, including professional development of employees and training of the adult population, training of unemployed citizen. This is

what makes it possible to ensure the flexibility of educational trajectories necessary for a new specialty, and the possibility of mobility of education. In Western practice, there is a term «vocational education and training» rather than «vocational education», which is especially relevant in the context of accelerating the development of all sectors of the economy of Kazakhstan and the labor market, which leads to the rapid obsolescence of some professions and specialties and the emergence of new ones. Mutual recognition of qualifications will make it possible to solve both purely economic and social issues more effectively. This will help to overcome social problems and expand the development of the «Lisbon process».

Continuous professional training is aimed at adapting employees to changing working conditions and organization, employment models, technological changes and innovations. It covers both formal education courses and on-the-job training, professional development, open and distance learning, various seminars, etc.

In order to implement the concept of continuing education, KES is actively developing postgraduate education and professional development. The University and the College that is part of it create favorable conditions for obtaining additional education and training of specialists, retraining of personnel in the field of Economics, professional development, and training of the unemployed by order of the employment center.

The analysis of practice requests allows us to establish the required direction of training in tourism, where the multidisciplinary nature of education is associated with the service infrastructure and technologies for leisure and recreation of the population; the Central place is occupied by tourist and excursion work with a focus on social education of young people, ensuring the safety of tourists in areas of environmental pollution, prevention of asocial behavior, adaptation to working and everyday conditions, etc.

In order to develop continuing education, higher and post-graduate educational institutions should develop more programs, achieve harmonization of curricula and professional education programs, and train career guidance specialists, including for schools and colleges, so that they specifically imagine real career opportunities in the tourism sector.

### ***References***

1. *Кауук И.И., Кауук Л.И.* Непрерывное образование: проблемы управления и перспективы развития // Вестник инновационного евразийского университета. 2012. № 3. С. 56.

2. Concept of development of education in the Republic of Kazakhstan. URL: <http://old.unesco.kz/rcie/data/koncepciya.htm>.

3. The Committee on statistics of MNE of RK. URL: <http://stat.gov.kz>.

4. Memorandum on lifelong learning. URL: <http://efakaz.kz/wp-content/uploads/2014/06/Memorandum-RU-LLL.pdf>.

## КОНЦЕПЦИИ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

**Е. Алимхан**, студент,

**А. Амантай**, ст. преподаватель, магистр юриспруденции  
*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза*  
*(Республика Казахстан, г. Караганда)*

В статье рассматривается суть концепции модели государственной службы. Авторами проанализировано ее современное состояние, рассмотрены нормативные правовые акты, относящиеся к данному вопросу, подготовлены практические выводы и предложения по вопросам модели государственной службы.

**Ключевые слова:** государство; закон; государственная служба; концепция; функция.

Анализ истории стран мира показывает, что они уделяли большое внимание подбору кадров, приему на работу и продвижению по службе в государственных органах. Большое внимание уделялось именно кадровой работе на государственной службе. Например, в ранних работах ученых описаны процессы отбора в государственные структуры, а также процесс найма. В числе первых трудов, написанных об отдельных аспектах кадровой работы, был труд Платона «Государство», труд Николы Макиавелли «Государь». Древняя Греция считается родиной демократии и одним из ее проявлений, являлась примером использования «меритократии» в подборе кадров – отбор проводился не в зависимости от фамилии или положения кандидата, а в зависимости от личных достижений и качеств претендента.

В тот же период требования к профессиональному отбору были очень жесткими. Исследования показали, что введение меритократического принципа существенно повлияло на взгляды философов, живших в тот период. Политический деятель, сторонник реформ Солон призывал к управлению государством не только людей высокого происхождения, но и простых граждан. По мнению Сократа, управление в личных делах очень близко к управлению общественными работами (управлению государством), разница только в масштабах охвата.

Государственная служба является важным социальным институтом общества, обеспечивающим функционирование всех подсистем общественной жизни – экономики, культуры, политики, социальной сферы. В результате динамических реформаторских процессов в последние годы была создана казахстанская модель государственной службы, имеющая свои особенности, которые определяют систему государственного управления и социально-политическую структуру Казахстана. За короткий период Казахстан перешел от командно-административной системы управления страной к государству, имеющему рыночную экономику, новую административно-управленческую модель развития [5].

В стране сформирована принципиально новая структура государственной службы, фактически осуществившая рыночные реформы в переходное время. Государственная служба нового Казахстана стала механизмом модернизации общества в переходный период. Основной движущей силой развития государства являются государственные служащие, реализующие государственную политику и решающие вопросы стратегического развития страны, а также повседневной жизни населения.

Для полного понимания термина «государственная служба», мы считаем необходимым рассмотреть несколько определений. По словам казахстанского ученого М. Омарова, на сегодняшний день самое точное определение данного термина звучит так: «Государственная служба – это система ролей, статусов, ценностей и связей, характеризующаяся сложной структурой с точки зрения социологического анализа. С одной стороны, это профессиональная деятельность, а с другой – это способ жизни и мышления» [5, с. 84].

Другой казахстанский ученый А. Бименбетов, считает, что «государственная служба – это деятельность государственных служащих в государственных органах для осуществления официальных полномочий, направленных на реализацию задач и функций органов государственной власти. Вместе с тем как организация, она представляет совокупность людей, объединенных стремлением достичь определенных целей» [5, с. 85].

Особенность проблемы термина «государственная служба» заключается в понимании предлагаемой цели, которая в общем виде может быть представлена как служение субъекту власти, создание механизмов осуществления власти и управленческих полномочий.

Достаточно точное понятие государственной службы отражено в законе Республики Казахстан «О государственной службе», согласно ст. 1 «государственная служба – деятельность государственных слу-

жащих в государственных органах по исполнению должностных полномочий, направленная на реализацию задач и функций государственной власти» [1].

Противоречия в определении сущности государственной службы основаны на дихотомии категорий, определяющих цель – управлять или служить, влиять или подчиняться. Государственная служба играет роль проводника, посредника между государством и обществом, внутри которой происходит переработка информации.

Пропуская и перерабатывая внутри своей структуры постоянный поток информации, государственная служба создает собственные нормы и правила, которым должны следовать все члены общества и которые играют ключевую роль в поведении людей. Слабость этой системы заключается в отсутствии внешнего общественного контроля и одностороннем доступе к информации. Только усиление институтов гражданского общества приведет к формированию спроса и предложений на государственные услуги и сформирует социальную практику государственной службы, адекватную современным казахстанским условиям.

Основной целью государственной службы является осуществление функций государства, решение его задач, обеспечение благополучия общества, удовлетворение общественных интересов, основанных на принципах и правилах, установленных Конституцией, законами и государственными актами.

Основные задачи государственной службы:

- защита конституционного строя, создание условий для развития гражданского общества, обеспечение свободной жизни личности, защита прав, свобод и законных интересов граждан;
- формирование общественно-политических и государственно-правовых условий для практического осуществления функций государственных органов;
- обеспечение эффективной работы государственных органов в соответствии с их компетенцией [4].

Основной принцип государственной службы – учет потребностей и интересов социальных групп и отдельных лиц.

Признаками государственной службы являются следующие:

1. Государственная служба осуществляется в сфере государственного управления, т.е. в деятельности, непосредственно не связанной с производством материальных и духовных богатств и социальным обслуживанием населения. Вместе с тем концепция государственного управления должна толковаться в более широком смысле как деятельность государственного аппарата в сфере исполнительной власти, в различных сферах общественной жизни – как контролирующее воздействие государства.

В противном случае деятельность представительских, судебных и иных государственных служащих, не имеющих отношения к исполнительной власти, остается за рамками концепции.

2. Государственная служба носит публичный характер и представляет интересы всего общества (интересы граждан, социальных групп, организаций, государства), осуществляется в интересах общества.

3. Государственная служба направлена на реализацию задач и функций государства, носящих определенный политический характер, так как само государство является основой политической системы общества [2].

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О государственной службе» ст. 1 определяется, что «государственная служба Республики Казахстан – работа государственных служащих в государственных органах согласно выполнению официальных возможностей, нацеленная на реализацию вопросов и функций государственной власти».

В Конституции Республики Казахстан от 30 августа 1995 г., в ст. 33 закреплено право казахстанцев принимать участие в управлении делами государства и равное право на доступ к государственной службе. Такое положение обеспечивается всей концепцией мер организационного и законного характера. Принимать участие в управлении делами государства граждане могут самостоятельно и через собственных представителей, также граждане могут обращаться лично в государственные органы и направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы и в органы местного самоуправления.

Конституция Республики Казахстан 1995 г. установила основные положения, предъявляемые к кандидату на должность государственного служащего, и условия поступления на государственную службу. В декабре 1995 г. вышел Указ Президента Республики Казахстан «О государственной службе», имеющий силу закона. Это, действительно, был первый нормативно-правовой акт для государственной службы. В данном законе дано новое определение понятиям «государственный служащий» и «государственная служба».

Как говорилось выше, государственная служба рассматривается как деятельность государственных служащих в государственных органах по исполнению должностных полномочий, направленная на реализацию задач и функций государства. В данном определении четко отражено ограниченное понятие государственной службы: работа только в государственных органах является служебной деятельностью. В то же время работа в государственных социально-культурных учреждениях и госу-

дарственных предприятиях не признается такой деятельностью, даже если она связана с выполнением чисто управленческих или организационных функций, так как учреждения и предприятия не являются государственными органами. В законе «О государственной службе» закреплены следующие признаки:

1) деятельность, осуществляемая на профессиональной основе государственной службы. Но для того, чтобы охарактеризовать специфику государственной услуги в одиночку, этого признака недостаточно. Ведь деятельность инженера, врача, преподавателя также признается профессиональной;

2) для осуществления государственной службы необходимо занимать государственную должность. Но этого недостаточно, потому что, во-первых, не являясь государственным служащим, гражданин может работать в государственном аппарате, и во-вторых, государство создает должности, имеющие государственное значение, не только в государственных органах, но и в иных квазигосударственных органах. Поэтому возникла необходимость дальнейшего совершенствования признаков государственной службы;

3) государственная служба оказывается на ответственной должности по реализации служебных обязанностей, предусмотренной конкретной государственной должностью. Это самый важный признак государственной службы;

4) государственная служба предполагает выполнение лицом, занимающим соответствующую государственную должность, обязанностей, обеспечивающих осуществление делегированных ему полномочий органу, в котором он работает;

5) государственная служба предполагает оплату труда лица, занимающего государственную должность государственной службы, из средств государственного бюджета [3].

Таким образом, в научной и правовой литературе «государственная служба» рассматривается в широком и узком смысле. В широком смысле «государственная служба» рассматривается как выполнение сотрудниками своих обязанностей (работы) в государственных организациях: центральных государственных органах, на предприятиях, учреждениях, иных организациях; в узком смысле – это исполнение сотрудниками своих обязанностей в государственных органах. Зная теоретические основы государственной службы, мы сможем изучать и выявлять проблемы в данной сфере, следовательно, сможем предлагать идеи реформирования государственной службы. Поэтому существенным результатом проводимых реформ в сфере государственной службы может стать развитие новейшей идеологии общегосударственной службы, что привне-



сет базисные переменные в текстуру и вид взаимоотношений диспозиции сообщества и общегосударственной службы.

### **Список литературы**

1. О государственной службе Республики Казахстан: закон Республики Казахстан (с изм. и доп. по состоянию на 19.04.2019).
2. *Атаманчук Г.В.* Теория государственного управления. М.: Омега-Л, 2005.
3. *Кульжамбекова А.Е., Сулейменова Г.К.* Система кадровой работы в государственных органах Республики Казахстан. Астана, 2014. 209 с.
4. *Муратова Р.А.* Теория государственного управления: учеб. пособие. Алматы: Эпиграф, 2017. 198 с.
5. *Сансызбаева Г.Н.* Теория государственного управления: учеб. пособие. Алматы: Қазақ университеті, 2015. 318 с.

## **РЕЗИДЕНТЫ И НЕРЕЗИДЕНТЫ КАК УЧАСТНИКИ ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**М.А. Андреев, Е.Ю. Капитонов, Е.В. Лаврик** – магистранты,  
**Е.В. Школьник**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

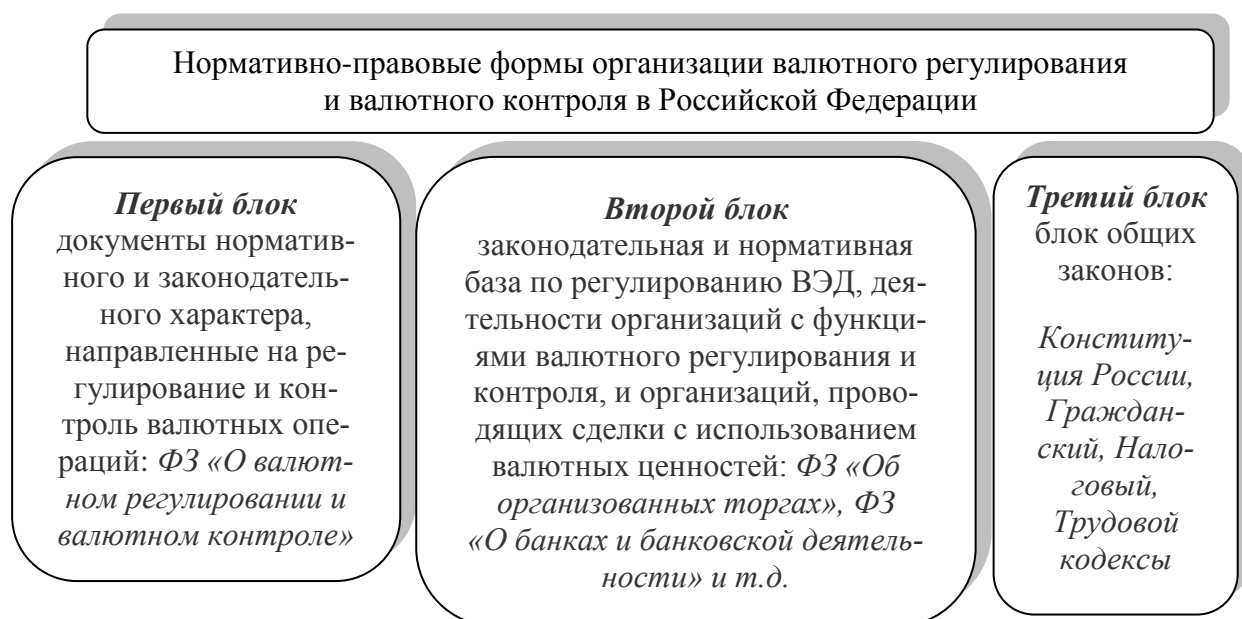
В статье рассмотрены дополнения и изменения в нормативно-правовой базе по организации валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации. Изучены права и обязанности резидентов и нерезидентов валютных правоотношений.

**Ключевые слова:** резиденты и нерезиденты валютных правоотношений; валютный резидент; налоговый резидент.

В современных социально-экономических условиях, сложившихся в России, все большее количество предприятий, предпринимателей без образования физического лица, а также физических лиц становятся участниками внешнеэкономической деятельности. Несомненно, для успешного ведения бизнеса необходимо знать и грамотно применять нормативно-правовое законодательство в области валютного регулирования и валютного контроля.

Под валютным законодательством предполагаются принципы организации валютных операций, правовые нормы и контроль за соблюдением нормативно-законодательной базы при осуществлении валютных операций. Авторы И.П. Антонов и А.О. Торбенко пред-

ставляют своеобразное разделение валютного законодательства на блоки, представленные на рис. 1.



\* Составлено автором с использованием источника [2]

Рис. 1. Нормативно-законодательная база по организации валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации

Участники валютных правоотношений подразделяются на две основные группы: резиденты и нерезиденты, представленные на рис. 2 и 3.

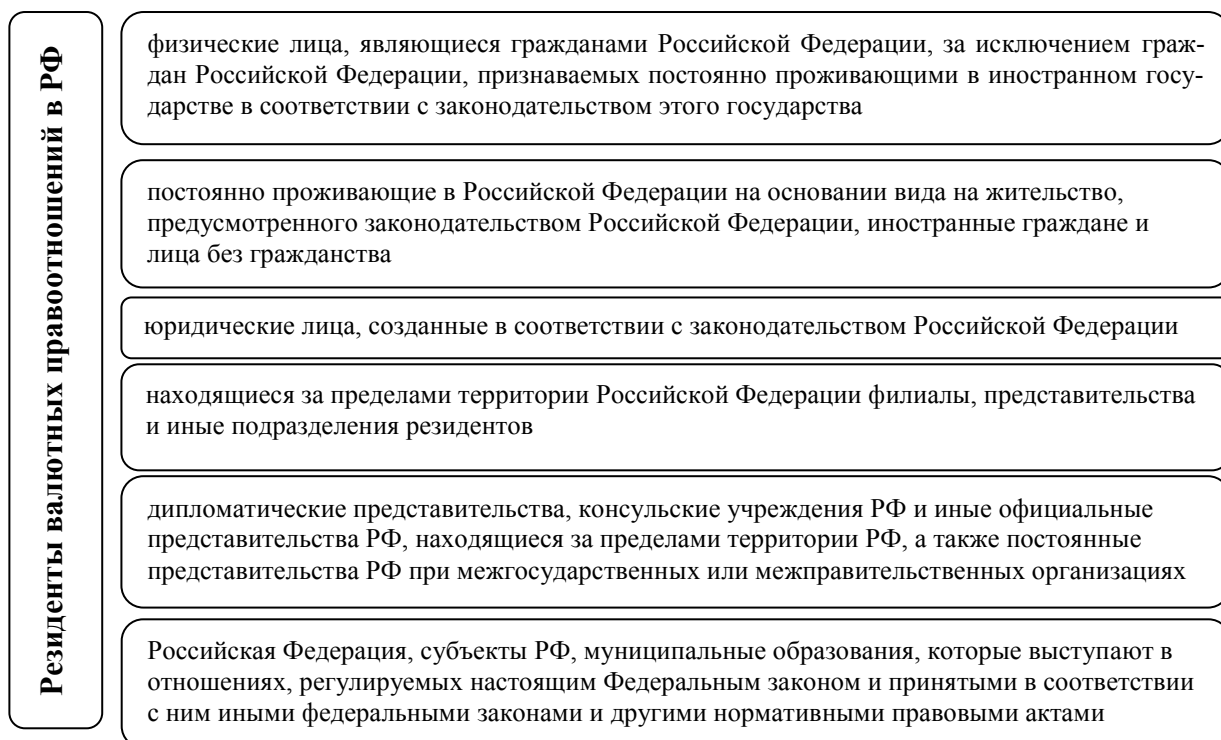


Рис. 2. Резиденты валютных правоотношений в РФ

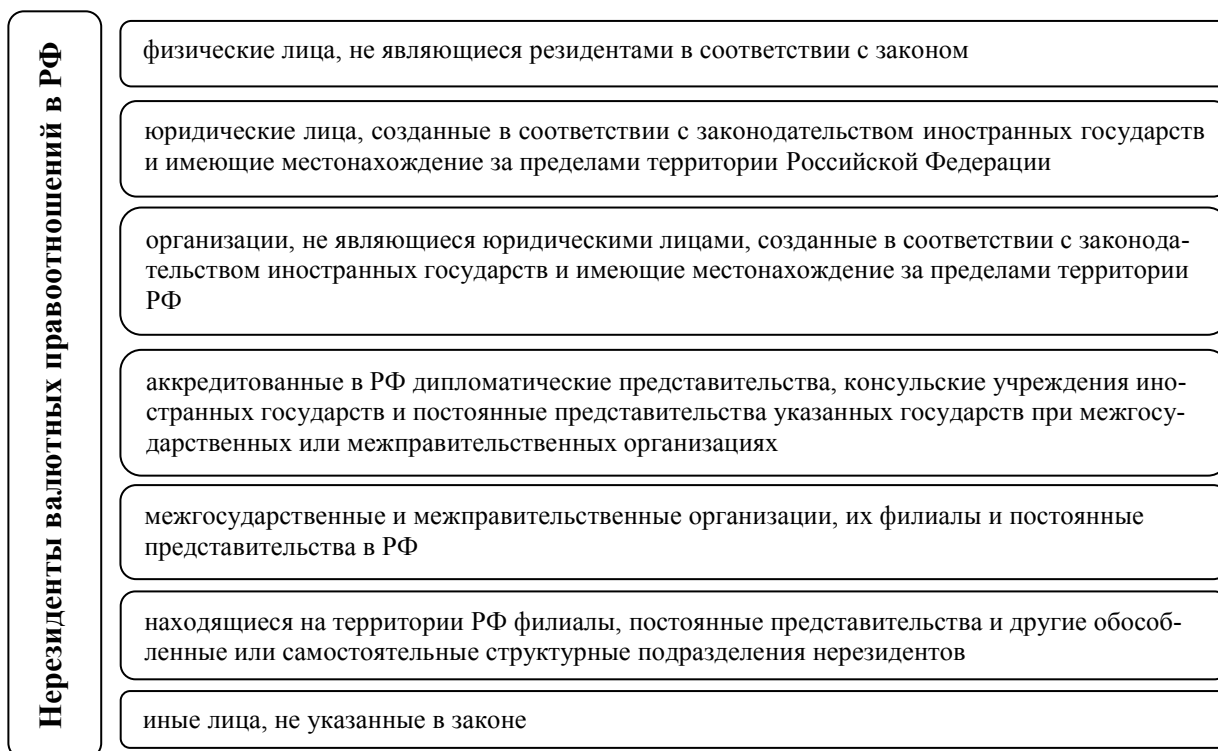


Рис. 3. Нерезиденты валютных правоотношений в РФ

Из представленного рис. 2 следует, что гражданин России считается резидентом, пока не доказано обратное. Нерезидентом гражданин РФ может считаться лишь при приобретении в случае признания его постоянно проживающим в другом государстве в соответствии с законодательством этого государства. Валютными резидентами в России признаются граждане России, проживающие в зарубежных странах более 12 месяцев. Если гражданин России работает или обучается в другом государстве, имея долговременную визу, или обладает двойным гражданством и приезжает в Россию один раз в год, то он считается валютным резидентом РФ. Валютные операции в РФ между валютными нерезидентами, а также между резидентами и нерезидентами разрешены без ограничений, как и в мировой практике.

Основные права и обязанности резидентов и нерезидентов продемонстрированы на рис. 4.

Изменения валютного законодательства России влекут за собой изменения и дополнения в другие законодательные и нормативно-правовые акты.

В сфере налогового законодательства принято понятие «налоговый резидент» (ч. 2 ст. 11 НК РФ), используемое только в рамках налогового и тарифного законодательства. По налоговому законодательству на резидентов накладывается штраф за несоблюдение порядка отчетности по валютным операциям (от 2 тыс. до 3 тыс. руб. – по движению средств по счетам (вкладам) в иностранных банках; от

300 до 3000 руб. – за нарушение сроков предоставления такой отчетности; от 10 тыс. до 20 тыс. руб. – за повторное совершение правонарушений). Требования по предоставлению отчетности для резидентов – физических лиц ведет к новым значительным издержкам при получении выписки о движении средств по счетам.

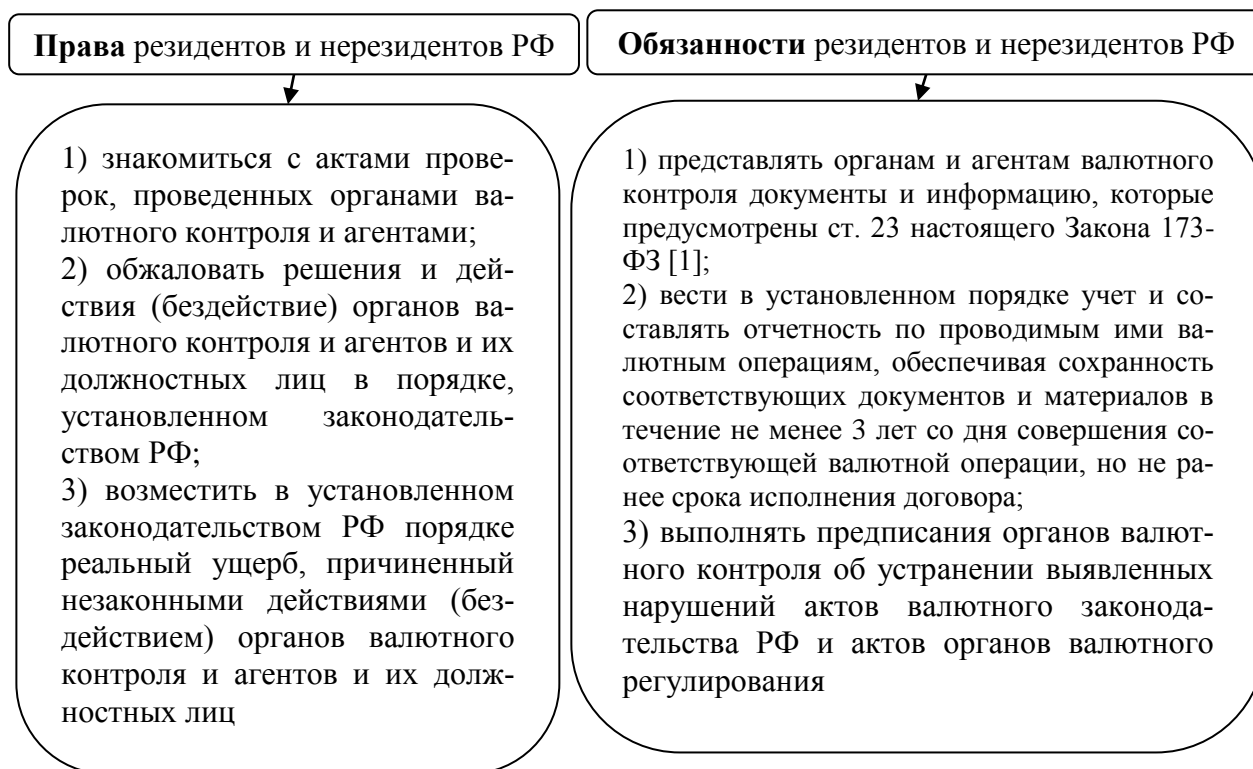


Рис. 4. Права и обязанности резидентов и нерезидентов Российской Федерации

Закон [1] внес значительные изменения в процедуру банковского контроля за операциями, проводимыми между резидентами и нерезидентами. Изменения заложены в новых требованиях к срокам взаимодействия резидентов и нерезидентов: они обязаны указывать при заключении контрактов конкретные сроки исполнения своих обязательств.

В целом целью принятия Закона являлось устранение условий, способствующих нарушениям в сфере валютного регулирования.

Помимо вышеуказанных изменений, нововведения в области валютного законодательства коснулись и заработной платы работников, выполняющих трудовые функции за пределами России. Теперь им предоставлена возможность получать заработную плату в иностранной валюте на счет в банках, находящихся в том числе и за пределами России. В связи с изменениями валютного законодательства, соответ-

ствующие изменения внесены и в Трудовой кодекс Российской Федерации.

Важно отметить, что постоянное совершенствование валютного законодательства влечет за собой необходимость изменений в деятельности организаций, осуществляющих бизнес в России, которые нередко сталкиваются с трудностями, обусловленными несогласованностью законодательных актов. Например, понятие валютного резидента, на наш взгляд, должно быть синхронизировано с понятием налогового резидента, в связи с тем, что декларирование зарубежных счетов осуществляется физическим лицом в налоговом органе, такая процедура должна быть объединена с декларированием доходов с целью уплаты налогов.

### *Список литературы*

1. О валютном регулировании и валютном контроле: федер. закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 27.12.2019; с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020). URL: <http://www.consultant.ru>.

2. Антонов И.П., Торбенко А.О. Правовое регулирование валютных операций // Молодой ученый. 2019. № 44. С. 172–174. URL: <https://moluch.ru> (дата обращения: 05.01.2020).

3. Максименко Т.С. Основы валютного регулирования и валютного контроля. URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 15.01.2020).

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ**

**М.В. Андреев, В.В. Гаврилов, А.Г. Волков** – магистранты,  
**Н.В. Александрова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Рассмотрены направления импортозамещения в Российской Федерации. Определены проблемные стороны реализации программ импортозамещения в экономике. Показана значимость активизации внедрения инновационных технологий, высокотехнологичной продукции и ориентации на сырьевой сектор российской экономики.

**Ключевые слова:** импорт; импортозамещение; внешнеэкономическая деятельность; внешнеэкономические связи.

Реальное импортозамещение обеспечит российской экономике следующие положительные эффекты: диверсификацию экономики и

преодоление зависимости от экспорта нефти и газа, возможность создания производств высокотехнологичной и наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости. Общеизвестно, что импортозамещение позволяет оптимизировать структуру экономики и развивать стратегические отрасли и производства.

В мировой практике в качестве показателей эффективности импортозамещения используются: рост ВВП и его доли на душу населения; рост выпуска продукции, соответствующей показателям качества государственных стандартов и международных норм; рост конкурентоспособности национальных товаров на основе основания наукоемких, высокотехнологичных производств, обеспечения ресурсосберегающих и экологически чистых технологий.

Направления повышения эффективности мероприятий по обеспечению импортозамещения можно сгруппировать следующим образом. Первая группа – это факторы формирования конкурентоспособного несырьевого сектора экономики, в котором будет создаваться продукция, заменяющая западные аналоги. Вторая группа – это условия и меры по изменению статуса России на мировых рынках. Пока еще страна импортирует высокотехнологичную продукцию, а экспортирует, в основном, сырьевые энергоносители, металлы первичной переработки и т.д. Третья группа – это факторы обеспечения создаваемых производств кадрами, соответствующими потребностям экономики по уровню подготовки и структуре. Четвертая группа – это состояние и перспективы развития инфраструктуры всех видов. Для России развитие инфраструктуры имеет большое функциональное значение из-за отдаленности территорий друг от друга [1].

К началу 2019 г. объективная оценка результатов начатой в 2014 г. программы импортозамещения показывает, что, несмотря на достигнутые сдвиги в решении этого вопроса, сохраняются проблемы эффективности реализуемых государством мер, к которым относятся инвестиционные и трудовые ограничения, геополитические события (санкции, политическое давление), противоречивая финансовая политика Банка России. В конечном счете общепризнано, что в сложившихся условиях именно импортозамещение может обеспечить экономический рост, может создать объективную основу для стабилизации рубля.

Одним из направлений повышения эффективности импортозамещения в современной России является активизация внедрения инновационных технологий, повышение качества продукции, модернизация производственных мощностей отраслей реальной экономики, производство востребованных на мировых рынках и внутри страны наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Рекомендуется развитие от-

раслей, обеспечивающих прорыв в становлении современных производств в информационной сфере, 3D-печати, обеспечивающих применение навигационных систем, развитие логистики с применением информационных технологий [2]. В настоящее время российские компании ведут разработку 33 проектов по созданию отечественных персональных компьютеров для замены западных аналогов, планшетов, ноутбуков, сетевого оборудования. Сдерживающим фактором здесь являются дорогостоящие комплектующие, закупаемые за рубежом, в результате произведенная отечественная продукция уступает ввозимым аналогам по цене. В таких условиях для поддержки собственного производства введены ограничения на закупки импортной продукции вычислительной техники при наличии отечественных аналогов.

В нефтегазовой отрасли сохраняется зависимость от импортного оборудования, несмотря на план импортозамещения, так как создание соответствующих производств техники и оборудования для этой отрасли требует реализация долгосрочных и финансово емких инвестиционных проектов. На сайте ПАО «Газпром» содержится подробный перечень продукции для импортозамещения, в том числе товаров, производство которых могут освоить субъекты малого и среднего предпринимательства.

За прошедший период уже реализовано множество проектов по импортозамещению. Расширили производство крупные отечественные предприятия. Например, в Ульяновске начал выпуск продукции новый станкостроительный завод, в Мордовии открыли производство оптоволокна, в Краснодаре расширил производство завод по производству сельхозтехники, в Улан-Удэ Объединенная судостроительная корпорация и авиазавод выпускают двигатели для кораблей и комплектующие для вертолетов «Ми», которые ранее поставлялись с Украины. Российскими специалистами в сфере IT-технологий создана новая разработка «Мой офис», аналогичная американскому софту «Microsoft Office». В финансовом секторе в связи с возникшей угрозой введения санкций от MasterCard и Visa запущена работа внутренней национальной системы для проведения транзакций по банковским платежным картам. Создано российское Аналитическое кредитное рейтинговое агентство. Несмотря на факторы, сдерживающие развитие импортозамещения, и ряд сложностей, который не удастся пока преодолеть в полной мере, Россия добилась формирования позитивных моментов в этом процессе.

Государственная программа импортозамещения для аграрного сектора позволяет получить такие социально-экономические эффекты, как расширение возможностей развития малых форм предприни-

мательства (фермерские хозяйства и ИП), организация систем сбыта продукции малых хозяйств и других организаций сельского хозяйства, обеспечение роста производства мясных, молочных, овощных, фруктовых и других товаров агропромышленного комплекса. Доктриной обеспечения продовольственной безопасности определены пороговые значения собственного производства в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка по сахару, растительному маслу, рыбе – 80 %, соли и мясу – 85 %, молоку – 90 %, зерну и картофелю – 95 %. По производству мяса российским производителям удалось достичь поставленных целей, рассматривается вопрос об организации экспорта этой продукции в Южную Корею и Китай. Сохраняется сложность реализации проектов импортозамещения в сельском хозяйстве из-за падения покупательной способности населения вследствие снижения реальных доходов населения на 27,5 %. Кроме того, наблюдается рост цен на минеральные удобрения и средства защиты растений [3].

Россия ввела полный запрет на импорт из стран Евросоюза, США, Норвегии, Австралии и Канады. Также внесены корректировки ставок таможенных пошлин, изменена система закупок для государственных и муниципальных нужд. Утвержденный список товаров импортозамещения и список товаров, запрещенных к ввозу в Россию, по существу, являются перечнем освобождающихся ниш для отечественных производителей, в первую очередь, для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Программа импортозамещения освобождает рыночные ниши для деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. В свою очередь, малый бизнес создает дополнительные рабочие места, развивает инновационные производства, участвует в экспорте несырьевой продукции. Вместе с тем в экономике России сохраняется ряд проблем и сложных вопросов, сдерживающих рост эффективности импортозамещения. Во-вторых, не решен вопрос диверсификации экономики, сокращения доли сырьевого сектора. Необходимо преодолеть техническую и технологическую отсталость отраслей, работающих на внутренний рынок. Ученые также рекомендуют пересмотреть обязательства, взятые Россией при вступлении в ВТО.

### ***Список литературы***

1. *Александрова Н.В., Егорова А.Д., Ефимова Н.Р.* Перспективы развития экспортно-ориентированных организаций // Наука и инновации в системе развития информационного общества: сб. материалов Междунар.



науч.-практ. конф. (30 января 2019 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. Ч. 1. С. 29–32.

2. *Александрова Н.В., Школьник Е.В.* Возможности стратегического развития экспорта организаций Чувашской Республики // Вестник Российского кооперативного института. 2019. № 2 (36). С. 4–8.

3. *Александрова Н.В., Школьник Е.В., Емешева А.М.* Отличительные особенности российского экспорта на мировом рынке // Наука и инновации в системе развития информационного общества: сб. материалов Международ. науч.-практ. конф. (30 января 2019 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. Ч. 1. С. 52–56.

## **КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**С.Н. Артемьев**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

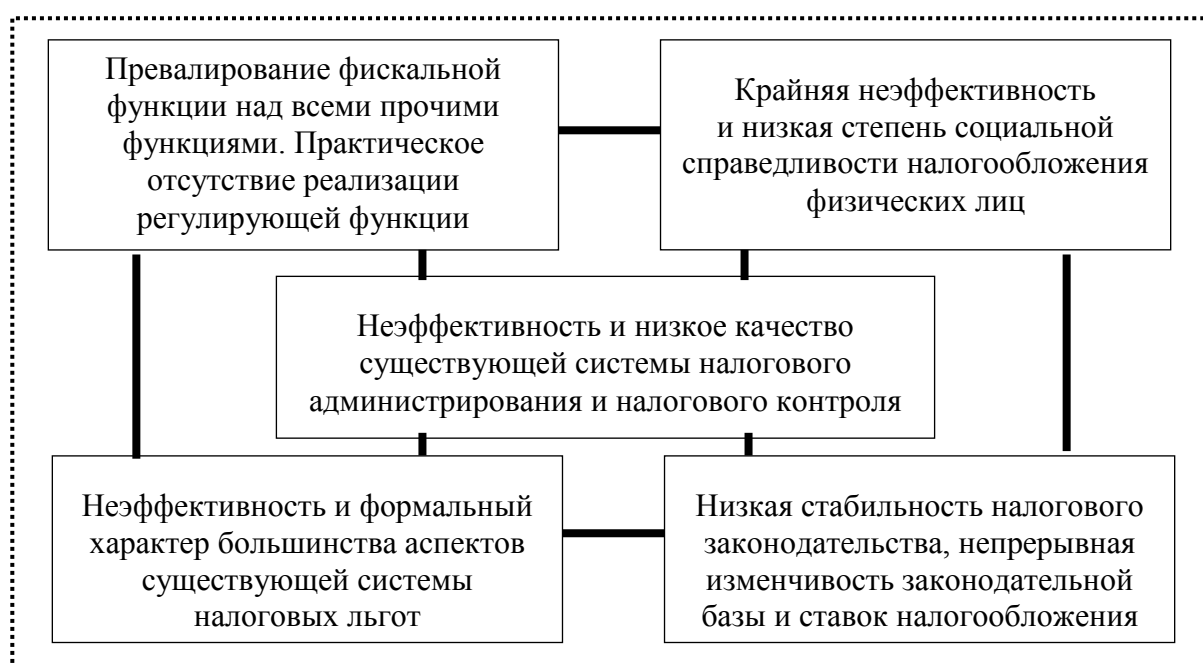
В статье рассмотрены важнейшие тенденции и современная проблематика развития отечественной налоговой системы. Дано обоснование тезиса о том, что наличие адекватной научной концепции реформирования налогового законодательства является неотъемлемым условием обеспечения роста эффективности налоговой системы страны. Такая концепция должна формироваться на основании системного подхода и учитывать не только действующие во внутринациональном социально-экономическом пространстве правообразующие факторы, но и первостепенность задач формирования структуры оптимального взаимодействия всех компонентов налоговой системы. Особое место уделено выявлению ключевых проблем отечественной налоговой системы в условиях бюджетного дефицита и влияния экономических санкций.

**Ключевые слова:** налоговая система; налоговое администрирование; теневая экономика; бюджетный дефицит.

Тенденции, наблюдаемые сегодня в процессах развития национальной налоговой системы РФ в целом не могут считаться позитивными, что обусловлено такими факторами, как падение динамики экономического развития, значительное снижение внутреннего потребительского и инвестиционного спроса, рост уровня инфляционных проявлений, низкий уровень цен на энергоносители, а также рядом других причин [5]. Указанные обстоятельства свидетельствуют о существовании насущной потребности к качественному изменению

налоговой системы России, которые, на наш взгляд, должны преследовать не только цели, связанные с ростом фискальной функции налогов, но и служить обеспечению удовлетворения важнейших потребностей налогоплательщиков и всемерной защиты их прав. В этой связи можно с уверенностью говорить о том, что увеличение эффективности налоговой системы Российской Федерации может быть достигнуто лишь при наличии современной научной концепции совершенствования налогового законодательства.

Основные недостатки, присущие национальной налоговой системе РФ в ее современном виде, отражены на рисунке.



Основные недостатки налоговой системы РФ [3]

Дадим краткую характеристику каждому из представленных выше недостатков.

Неоправданное превалирование фискальной функции над всеми прочими функциями налоговой системы и крайне низкий уровень регуляционной функции налогов в случае с отечественной налоговой системой находят свое выражение, например, в несоразмерности размера налогового бремени, лежащего на подавляющем большинстве структур, принадлежащих к малому и среднему сектору предпринимательства, истинному положению вещей в этой области и целям развития данной сферы экономики Российской Федерации. В частности, одним из важнейших факторов, обуславливающих системный рост сектора малых и средних предпринимательских структур в границах национальной экономики, является достижение количества составля-

ющих структур определенного критического значения (которое для РФ составляет величину порядка 15–20 млн единиц). Между тем значение соответствующих показателей в России не только существенно ниже требуемого для устойчивого развития предпринимательства минимума, но и продолжает падать. Одним из ключевых факторов, обуславливающих такое падение, очевидно, является высокая налоговая нагрузка на бизнес, что снижает не только инвестиционную привлекательность российской экономики, но и не позволяет в полной мере использовать существующий здесь организационно-экономический ресурс.

Неэффективность и низкая степень социальной справедливости отечественной практики налогообложения доходов физических лиц, в частности, проявляется в том, что имеющий место сегодня разрыв между социальными слоями населения с наибольшими и наименьшими доходами составляет 1/15, а в ставках налогообложения таких доходов – лишь 1/3. В связи с этим можно говорить о том, что единая ставка налога на доходы физических лиц (плоская шкала налогообложения) в контексте социальной справедливости представляется совершенно неудовлетворительной [4].

Неэффективность и низкое качество существующей системы налогового администрирования и налогового контроля в Российской Федерации в первую очередь находят свое выражение в сокрытии многими налогоплательщиками значительной части своих доходов и недополучении бюджетами разных уровней по разным оценкам до 40 % общего объема налоговых доходов. В связи с этим важное значение приобретает борьба с неучтенным для целей налогообложения наличного оборота денежных средств [1]. Актуальной задачей, на наш взгляд, также является повсеместное внедрение стратегического налогового планирования на уровне отдельных субъектов РФ. Результатом таких действий может стать не только формирование научно обоснованного подхода к дальнейшему совершенствованию налогово-бюджетной политики таких субъектов, но и выбор наиболее эффективного решения многих других сложных задач, стоящих в данной сфере.

Неэффективность и формальный характер большинства аспектов существующей системы налоговых льгот. В последние годы нейтральность налогообложения показала значительное увеличение именно в связи с отменой существовавших ранее льгот по целому ряду налогов. Вместе с тем положительные эффекты таких новшеств являются весьма спорными, поскольку многие из отмененных льгот оказывали на инвестиционный потенциал хозяйствующих субъектов

значительное стимулирующее воздействие (в частности, льготы по налогу на прибыль при осуществлении капитальных вложений).

Очевидно, что низкая стабильность налогового законодательства и непрерывная изменчивость законодательной базы, ставок налогообложения не могут способствовать улучшению общенационального инвестиционного климата и, соответственно, росту экономики. В связи с этим представляется необходимым законодательное установление относительно стабильных (не меняющихся в течение 5–10 лет) базовых нормативов налоговых ставок и бюджетных отчислений от основных налогов.

Резюмируя изложенное, можно говорить о том, что в налоговой системе, действующей сегодня в Российской Федерации, условия, необходимые для соблюдения основных принципов налогообложения, пока еще отсутствуют.

### **Список литературы**

1. Белогорская А.Н., Улыбина Л.В. Налоговый контроль в Российской Федерации и оценка его эффективности. М.: РУСАЙНС, 2018. 92 с.
2. Налоги и налогообложение: учебник / под ред. Т.Я. Сильвестровой. Сер. «Высшее образование». М.: ИНФРА-М, 2018. 514 с.
3. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. Серия «Magister». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 376 с.
4. Улыбина Л.В. НДФЛ как инструмент выравнивания доходов населения // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия «Экономика». 2012. № 3 (23). С. 198–201.
5. Экономика налоговых реформ: монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. Киев, 2017.

## **ВЛИЯНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ МЕРЧАНДАЙЗИНГА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ МАГАЗИНА (на примере магазина «Сезам»)**

**В.Н. Архипова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье отражены принципы мерчандайзинга и их влияние на торговую деятельность предприятия в целом в условиях нынешней конкурентной борьбы за покупателя. Автором рассмотрено внедрение принципов

мерчандайзинга в работу магазина на примере магазина «Сезам». Проведен анализ их влияния на экономические показатели данной организации. В статье выделены функциональные зоны, учитывающиеся при планировании площади магазина. Автором проведены расчеты для определения эффективности управления мерчандайзингом в магазине «Сезам».

**Ключевые слова:** мерчандайзинг; розничная торговля; объемы продаж; повышение спроса; торговый оборот; прибыль.

В условиях современной рыночной экономики для увеличения объемов продаж, как следствие повышение торгового оборота и прибыли, предприниматели вынуждены быть конкурентоспособны и выгодно отличаться от других торговых предприятий. Комплексное использование элементов мерчандайзинга включает в себя систему планирования и менеджмента на торговом предприятии. Необходимо выстроить четкую систему действий, использование которой приведет к экономической эффективности продвижения и реализации товаров.

Для организации эффективного управления торговым предприятием на основе принципов мерчандайзинга с учетом специфики розничной торговли можно выделить следующие этапы:

1. Создание концепции мерчандайзинга. Разрабатывается индивидуально для торгового предприятия, отражает планировку, товарное соседство, зонирование, применяемое торговое оборудование, освещение, дизайн торгового зала, ассортимент реализуемой продукции, систему выкладки и технологические потоки.

2. Определение необходимой эффективной площади торгового предприятия с учетом ассортиментной матрицы и необходимого торгового оборудования.

3. Составление схемы организации пространства в торговом зале с учетом ассортимента реализуемой продукции.

4. Составление планограмм по товарным группам. Схематичное размещение товаров в торговом зале и на полках.

Для определения эффективности управления мерчандайзингом в торговом процессе необходимо оценивать коэффициент эффективности общей площади торгового предприятия, который определяется как отношение торговой площади к общей площади. Чем больше расчетное значение, тем эффективнее распределено пространство в магазине. Коэффициент эффективности торговой площади сравнивают с идеальным показателем 0,7.

$S_{\text{торговая}} / S_{\text{общая}} = S_{\text{эффективная}}$ .

Для магазина «Сезам» коэффициент эффективности общей площади составляет:  $66 \text{ м}^2 / 110 \text{ м}^2 = 0,6 \text{ м}^2$ .

Таким образом, можно утверждать, что магазин «Сезам» эффективно распоряжается своей площадью.

Для определения оптимального места размещения товаров в торговом зале необходимо составление планограмм, в которых отражены группы товаров. Минимальной единицей торгового ассортимента является товарный артикул. Артикулы одного производителя представляют собой торговую марку. Также артикулы можно объединять в товарные линии, объединенные по следующим признакам: родственность свойств; возможность реализации в однородном типе продукции; уровень цен; направленность на одну покупательскую аудиторию.

Существуют немаловажные принципы группировки товарных линий, групп или артикулов, которые удовлетворяют одинаковые потребности.

1. Принцип взаимодополняемости, т.е. категории товаров должны дополнять друг друга.

2. Принцип взаимозаменяемости. Товары данной категории могут заменять друг друга, если являются идентичными по уровню качества, упаковки и цены.

Доказано, что с точки зрения мерчандайзинга целесообразно использовать товарные категории, марки, группы, продуктовые линейки. Магазин «Сезам» определил для себя оптимальную группировку по продуктовым линейкам. Учитывая сравнительно небольшую площадь магазина «Сезам», торговое оборудование расположено по типу «грабли», что позволяет использовать площадь максимально. Такое расположение дает возможность установки дополнительных мест продаж, примыкающих к главным рядам.

Правильное размещение торгового оборудования – одна из основных задач мерчандайзинга. При планировании площади магазина выделяют функциональные зоны.

1. Площади, служащие для установки торгового оборудования, называются установочными площадями.

Отношением установочной площади к общей площади торгового зала является коэффициент установочной площади. Его показатели позволяют определить эффективность размещения оборудования в торговом зале.

$$S_{\text{установочная}} / S_{\text{торговая}} = K_{\text{у}}; \quad K_{\text{у}} = 20/66 = 0,3.$$

Таким образом, коэффициент установочной площади магазина «Сезам» составляет 0,3, что соответствует рекомендованному показателю, значит можно считать, что установочная площадь магазина используется эффективно.

2. Экспозиционная площадь используется для организации выкладки товаров. Определяется как общая площадь поверхностей оборудования, применяемых для выкладки товара.

Для определения эффективности экспозиционной площади необходимо составить отношение экспозиционной площади к общей площади торгового зала.

$$K_{\text{эксп}} = 40 / 66 = 0,6.$$

Так как оптимальные значения эффективности экспозиционной площади находятся в диапазоне от 0,6 до 0,9, значит экспозиционная площадь используется оптимально.

3. Площади под узлами расчета – это площадь, отведенная для организации точек расчета покупателей. В магазине «Сезам» кассы расположены на 20 м<sup>2</sup>.

4. Дополнительные площади необходимы для организации продажного и послепродажного сервиса.

5. Площади приемки товара объединяют зоны для разгрузки товаров, складское хранение. Целесообразно располагать эти зоны на одной высоте с торговым залом со стороны подъезда транспорта.

Благодаря мерчандайзингу площади в магазине «Сезам» распределены эффективно, что благоприятно влияет и на экономические показатели работы магазина. В 2018 г. размер чистой прибыли составлял 9230 тыс. руб., а уровень рентабельности был 17 %. В начале 2019 г. руководством магазина «Сезам» было принято решение о внедрении элементов мерчандайзинга.

Основываясь на проведенных исследованиях, можно сделать вывод, что управление маркетингом на основе принципов мерчандайзинга позволяет повысить рентабельность магазина и укрепить его позиции в конкурентной борьбе.

### ***Список литературы***

1. Берман Б., Эванс Дж. Розничная торговля. Стратегический подход. М.: ИД «Вильямс», 2003. 1184 с.

2. Веллхофф А., Массон Ж.-Э. Мерчандайзинг: Эффективные инструменты и управление товарными категориями. М.: ИД Гребенникова, 2004. 280 с.

3. Киреева О.Ф. Оценка состояния мерчандайзинга (на примере магазина «МТС» АО «РТК») // Достижения и перспективы развития вузовской науки: сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. Чебоксары, 2018. С. 226–230.

4. Киреева О.Ф., Шиканова А.Н. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике: сб. ст. IX Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары, 2018. С. 59–64.

5. Соловьева С.М., Болдырева К.В. Зонирование и планыграммы как инструменты мерчандайзинга розничного предприятия // Вестник Хабаровского гос. ун-та экономики и права. 2017. № 4-5. С. 85–91.

## **АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МЕРЧАНДАЙЗИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ**

**В.Н. Архипова**, магистрант, **О.Ф. Киреева**, канд. соц. наук  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья представляет собой теоретический обзор возможностей и методов мерчандайзинга, который является эффективным средством современного маркетинга, влияющим на конкурентоспособность торгового предприятия и увеличение продаж. Практика показывает, что с повышением самостоятельности покупателя при продаже товаров методом самообслуживания существенно возрастает необходимость применения мерчандайзинга. В статье проанализированы основные принципы и правила использования мерчандайзинга в торговом предприятии. Авторами определен необходимый комплекс мероприятий, который включает в себя: правильную выкладку товаров на торговом оборудовании, создание уютной и комфортной атмосферы обслуживания, основанной на особенностях психологии человека. В статье на примере розничного магазина «Сезам» ООО «Крапива» рассматривается использование элементов мерчандайзинга и их влияние на торговую деятельность.

**Ключевые слова:** мерчандайзинг; правила мерчандайзинга; розничная торговля; объемы продаж; повышение спроса; планыграмма.

Современные тенденции развития мировой экономики выдвигают новые задачи для розничной торговли. На сегодняшний день розничная торговля стремительно развивается, но в условиях жесткой конкуренции возникает необходимость разработки и внедрения новейших направлений, знаний и умений в области торговли. Таковым для российского маркетинга является мерчандайзинг.

Мерчандайзинг имеет много определений, в полном объеме его можно охарактеризовать следующим образом: «Мерчандайзинг – комплекс мероприятий, способствующих продвижению розничных продаж с помощью интуитивного привлечения внимания покупателей к определенным маркам и группам товаров посредством организации



внутреннего и наружного оформления, специального светового и цветового разрешения, удобства совершения покупок, не применяя активный труд специальных сотрудников» [2]. Практика показывает, что необходимость применения мерчандайзинга увеличивается при продаже товаров методом самообслуживания, тем самым повышается самостоятельность покупателя, а товары и посетители «коммуницируют» между собой без посредников в виде продавцов. Необходимо знать, чего хотят покупатели и чего они ждут от предложения в конкретном магазине. Удовлетворение потребностей покупателя лежит в основе концепции мерчандайзинга [6]. Следовательно, мерчандайзинг является эффективным средством современного маркетинга, влияющим на конкурентоспособность торгового предприятия и увеличение продаж.

Проводимые исследования указывают на то, что во всех фирмах решения, связанные с мерчандайзингом, оказывают существенное влияние на результаты работы торгового предприятия. Доказано, что в большинстве случаев покупатели принимают решение о покупке, находясь непосредственно в магазине, и более 40 % покупок имеют спонтанный характер. Таким образом, можно влиять на принятие решения покупателем, его покупательскую активность, воздействуя на его определенные чувства и мысли. Маркетологи считают, что внедрение элементов мерчандайзинга имеет такое же влияние и значимость, как разработка бренда и его продвижение. Согласно исследованиям Международной ассоциации маркетологов магазины, применяющие правила мерчандайзинга, увеличивают свои продажи до 300 % [2].

Основная цель мерчандайзинга – привлечь внимание покупателей к определенной торговой марке, повысить спрос на нее и увеличить продажи, используя повышение качества обслуживания в магазине. Для достижения поставленных целей имеются определенные правила мерчандайзинга:

1) наглядное размещение товаров с использованием разработки планограмм. Основываясь на психологии и уровне спроса товаров, разрабатываются схематические изображения размещения торгового оборудования с распределением товаров на нем, что позволяет наглядно определить наиболее привлекательные позиции. Для эффективной работы принципов мерчандайзинга необходимо создание планограммы, т.е. схематичного распределения товаров в магазине. В планограмме отражаются методы выкладки товаров на полках с учетом их основных характеристик. Выделяют горизонтальную, вертикальную, дисплейную и массовую выкладку;

2) соответствующая планограммам выкладка товаров на торговом объекте. Необходимо понимать, что, для того чтобы товар находился

на своем месте, мерчандайзинг должен быть высокоэффективным. Важным аспектом продажи товаров является его заметность. Необходимо проводить оценку места каждого отдельного товара в торговом зале, не забывая при этом учитывать особенности месторасположения магазина, быть нацеленным на получение максимальной прибыли для розничного предприятия с учетом удовлетворения потребностей покупателя. В настоящее время в магазинах избыток товаров, каждой позиции по несколько десятков брендов, и задача мерчандайзинга помочь покупателю разобраться в этом разнообразии, затратив наиболее короткое время. Таким образом, покупателя можно заинтересовать внешним видом, «картинкой», или, другими словами, экспозицией, которая вызовет желание взять более маржинальный товар с полки, не забывая о продажах и слабых товаров. Располагая слабые товары между сильными товарами работает эффект заимствования популярности;

3) использование POS-материалов. Разработка и применение рекламных указателей, листовок, ярких ценников. Изучение психологии поведения покупателей говорит о том, что 80 % покупателей не обращает внимания на товар без скидки. Таким образом, создание рекламных акций, разработка скидочных ценников увеличивает продажи товара на 30–40 %;

4) принцип доступности и удобства немаловажен в настоящее время. Быстрый, удобный доступ потребителей к товарам, позволяющий изучить товар, информацию на этикетке, провести сравнительный анализ конкурирующих брендов является одним из факторов стремительного развития крупных ритейлеров в розничной торговле.

Внедряя систему мерчандайзинга на торговом предприятии, необходимо руководствоваться следующими инструментами: необходимый ассортимент; доступные цены; удачная планировка; комфортное освещение; доступность товара; стильное оформление торгового зала; правильная цветовая гамма; музыкальное сопровождение; привлекательные запахи; дресс-код, нормы поведения обслуживающего персонала. Таким образом, к инструментам мерчандайзинга можно отнести и дизайнерское решение пространства магазина, и инновации в технологическом оборудовании, и планирование технологических потоков на торговом предприятии, и проведение промоакций, и корпоративное обучение персонала.

Актуальность использования элементов мерчандайзинга можно рассмотреть на примере розничного магазина алкогольных и разливных напитков «Сезам» ООО «Крапива». Данное торговое предприятие является представителем мелкой розничной торговли. Концепцией магазина является возможность приобрести разливное пиво высо-

кого качества, сваренное на собственной пивоварне, закуски к пиву на любой вкус, а также крепкий алкоголь известных брендов. В условиях жесткой конкуренции с крупными ритейлерами российского розничного рынка встал вопрос о продвижении магазина, поэтому руководство магазина «Сезам» разработало концепцию и принципы мерчандайзинга с учетом специфики своей товарной группы.

Для повышения качества обслуживания проводятся тренинги и обучающие программы с персоналом магазина. Был разработан фирменный дресс-код для сотрудников торгового зала. Особое внимание остановили на выкладке и доступности товара, проведении промоакций, разработке рекламной продукции. Проанализировав финансовую деятельность магазина за 2018 г. и 2019 г., когда внедрили элементы мерчандайзинга, пришли к следующим выводам: прибыль выросла на 30 %, посещаемость выросла в 2 раза.

Таким образом, комплекс необходимых элементов мерчандайзинга зависит от формата торгового предприятия, его размера, формы торговли, типа товаров. И если реклама – это двигатель торговли, то мерчандайзинг – это искусство торговли. Неотъемлемым фактором стремительного роста розничной торговли, несомненно, является внедрение принципов мерчандайзинга.

### *Список литературы*

1. *Александрова Л.Ю., Мунши А.Ю.* Атрибуция в потреблении и анализе мотивации совершения покупки // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике: сб. ст. VIII Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (30 марта 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 11–17.

2. *Берман Б., Эванс Дж.* Розничная торговля. Стратегический подход. М.: ИД «Вильямс», 2003. 1184 с.

3. *Веллхофф А., Массон Ж.-Э.* Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями. М.: ИД Гребенникова, 2004. 280 с.

4. *Киреева О.Ф., Шиканова А.Н.* Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике: сб. ст. IX Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 59–64.

5. *Соловьева С.М., Болдырева К.В.* Зонирование и планыграммы как инструменты мерчандайзинга розничного предприятия // Вестник Хабаровского гос. ун-та экономики и права. 2017. № 4-5. С. 85–91.

6. *Сысоева С.В., Бузукова Е.А.* Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице. СПб.: Питер, 2010. 256 с.

## К ВОПРОСУ ОРГАНИЗАЦИИ СЕТЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛЕЙ

**С.Ю. Асадова, Л.П. Никитина** – преподаватели СПО,  
**С.В. Тимофеев**, ст. преподаватель  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассмотрены вопросы организации сетевого управления кооперативной торговлей; определены задачи повышения эффективности системы потребительской кооперации в условиях роста конкуренции с торговыми сетями, сделаны концептуальные предложения по развитию кооперативной сетевой торговли.

**Ключевые слова:** потребительская кооперация; сетевое управление; торговля; бизнес; торговые сети; конкуренция.

В современном мире основными игроками на потребительском рынке становятся торговые сети, которые объединяют предприятия розничной торговли современных форматов.

В России сети розничной торговли развиваются стремительными темпами, ориентируясь на целевые группы потребителей на основе консолидирования политики закупок для большой сети, что позволяет получать дополнительные скидки. Рост торговых сетей происходит за счет расширения собственных предприятий, а также слияний, поглощений и франчайзинга.

Общими для торговых сетей являются основные организационные признаки:

- наличие центра ответственности за стратегию и системную поддержку;
- наличие региональных распределительных центров;
- комплексная система управления персоналом;
- эффект экономии при увеличении доли рынка как основа ее сбытовой и ценовой политики.

По сути дела, сетевая торговля является одним из направлений инновационной экономики. Мировая практика показывает, что именно применение инноваций в торговых сетях обеспечивает их высокую выживаемость, так как она предусматривает активное использование управленческих, экономических, научно-технических и технологических новшеств в логистической деятельности [1].

Однако развитие сетевого розничного бизнеса имеет некоторые негативные последствия:

- наблюдается сокращение количества региональных предприятий пищевой и перерабатывающей отрасли;
- происходит снижение доли продуктов питания местного производства в общем товарообороте;
- значительное снижение доли предприятий потребительской кооперации в обороте розничной торговли;
- вывоз кассовых оборотов из региона.

С повышением роли сетей в системе розничной торговли возрастают требования к товаропроизводителям, в том числе аграрного сектора. Однако многие сельскохозяйственные товаропроизводители и перерабатывающие предприятия не соответствуют стандартам, которые предъявляют торговые сети к упаковке, условиям поставки, ассортименту и т.д. В результате местные сельскохозяйственные товаропроизводители, особенно личные подсобные хозяйства испытывают трудности в реализации произведенной продукции, в результате чего происходит спад производства сельскохозяйственной продукции [2].

Представляется, что потребительская кооперация, организовав свою работу по сетевому методу, может в определенной мере противостоять нежелательным последствиям сетевых ритейлеров. Для этого предприятия потребительской кооперации должны разработать механизм адаптации к изменяющимся условиям, что возможно только посредством целенаправленного управления изменениями организационных систем, бизнес-процессов, модернизации и интеграции в инновационную экономику. Поэтому потребкооперация должна научиться работать не менее эффективно, чем торговые сети. Фактически она обладает огромной торговой сетью и по своей сути представляет сетевую систему, однако в своей хозяйственной деятельности не использует тех преимуществ, которые дает сеть. Потребительская кооперация призвана играть важную роль в реализации Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 г. Однако она медленно адаптируется к изменениям внешней среды из-за «измельченности» и разобщенности потребительских обществ, недостаточной развитости внутрисистемных и межхозяйственных связей, слабости внешних интеграционных процессов с аграрным сектором, отсутствия единой политики в области управления кооперативным хозяйством.

Все это вызывает необходимость по новому создавать совместную кооперативную торговую сеть с сельскохозяйственными кооперативами на основе категорийного подхода. В отличие от федеральных и других торговых сетей, кооперативная сеть должна ориентироваться в основном на региональные производители, способствуя тем

самым увеличению производства товаров местных предприятий, особенно сельскохозяйственных и перерабатывающих.

Сетевой подход к организации кооперативной торговли должен активизировать заготовительную, перерабатывающую, производственную деятельность потребительских обществ, чтобы в общем объеме продажи товаров наибольшая доля была российских производителей.

Следует заметить, что отечественные сельхозпроизводители выращивают немало плодоовощной продукции, однако ими невозможно торговать круглогодично из-за неумелой организации их хранения. Поэтому в логистической цепи между товаропроизводителями и кооперативной торговой сетью должны стоять овощефруктохранилища, перерабатывающие предприятия с цехами по подготовке их к продаже и расфасовке в потребительскую тару.

Сельские территории являются важнейшим ресурсом страны в целом и базой развития отраслей деятельности потребительской кооперации. Так, обладая обширным природным, демографическим, экономическим и историко-культурным потенциалом, они могли бы обеспечивать устойчивое развитие, достойный уровень и качество жизни сельского населения.

В настоящее время уровень и качество жизни сельского населения существенно отстают от городских жителей, что является фактором роста миграционного оттока сельского населения, утраты освоенности сельских территорий и снижения доли кооперативной торговли.

Следует заметить, что в структуре сельского расселения преобладают малочисленные сельские населенные пункты. Начисленная заработная плата работников сельского хозяйства составляет примерно 50,8 % средней заработной платы по экономике страны. Среднедушевые ресурсы сельских семей отстают от городского уровня и составляют около 60,0 %.

Все происходящие изменения в сельской местности вызывают необходимость создания кооперативных торговых сетей, отвечающих следующим основным требованиям:

- единство торговой системы на основе объединении информационных и логистических связей, стилистических и технических решений, закупочной, торговой и ценовой политики;
- эффективность для максимально широкого круга торговых предприятий;
- обоснованное форматирование магазинов;
- организация торгового обслуживания населения в малонаселенных и отдаленных населенных пунктах за счет мобильной торговли;

- наличие ниши для сбыта качественной продукции кооперативного производства.

Развиваясь на основе сетевого подхода, в стратегическом аспекте кооперативная торговля должна занимать лидирующее место в регионе, чтобы усилить влияние на местных поставщиков. Здесь речь идет не о дискриминации сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий, а о развитии совместного сотрудничества, расширении доли кооперативной торговли в регионах, что позволит расширить сотрудничество со многими поставщиками товаров на основе прямых деловых связей.

Концептуальные основы управления развитием кооперативной сетевой торговли должны включать:

- многоуровневую систему регулирования кооперативной сетевой торговли;

- оценку эффективности малых предприятий в сфере обращения;

- современные экономические инструменты и инновационные технологии организации сетевой торговли в регионе, которые обеспечивают ответственность потребительских обществ перед сельскими жителями;

- формирование региональных центров гражданской активности для осуществления контроля пайщиков за реализацией социальных функций.

Кооперативные торговые сети должны выработать единую стратегию ведения бизнес-процессов и преимущества создания централизованной системы управления на основе категорийного подхода.

### ***Список литературы***

1. Андреев В.В., Калинина Г.В., Тимофеев С.В. Особенности внедрения категорийного менеджмента в потребительской кооперации // Вестник Карагандинского экон. ун-та. 2015. № 2 (37). С. 37–43.

2. Тимофеев С.В. Создание совместных кооперативов в аграрном секторе // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике: сб. ст. VIII Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (30 марта 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 159–165.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАСКЕТБОЛЬНЫХ КЛУБОВ

**В.Ю. Асанин, В.М. Кильнесов, Е.В. Бондарева, Н.Н. Мулгачев** –  
преподаватели СПО

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье проанализированы особенности деятельности российских профессиональных баскетбольных команд как объекта экономического анализа. Установлена взаимосвязь между специфическими отраслевыми факторами и финансовыми результатами профессиональных баскетбольных клубов (ПБК). Обоснован методический подход, предполагающий проведение анализа финансовых результатов профессионального баскетбольного клуба с учетом спортивных факторов.

**Ключевые слова:** профессиональные баскетбольные клубы; спортивные факторы; доходы; прибыль; экономические проблемы; бюджеты; контракты.

Спорт в наши дни не просто соревновательный процесс. «Это сложное многоуровневое явление, которое включает в себя политические, правовые, международные и экономические аспекты». Индустрия спорта выходит на новый уровень развития и становится полноценной отраслью экономики. Об этом свидетельствуют значительные размеры инвестиций в развитие спортивных клубов и сопутствующей инфраструктуры.

В современном обществе спорту принадлежит особая роль, он становится важным социальным явлением, неотъемлемым инструментом мировой политики, значимой отраслью мировой экономики. Наиболее популярными видами спорта являются игровые виды (футбол, хоккей, баскетбол, волейбол, гандбол, бейсбол, регби и др.), собирающие наибольшее количество болельщиков на стадионах, спортивных аренах и соревнованиях, которые пользуются серьезным спросом у телевизионных каналов и рекламодателей. В связи с этим исследование актуальных как с точки зрения теории, так и практики экономических проблем профессиональных спортивных клубов мы проводим на примере баскетбольных клубов, а результаты исследования могут быть применимы и к другим игровым видам спорта.

Необходимо отметить, что в России наблюдается очевидный недостаток теоретических и методических работ, посвященных пробле-



мам экономического развития профессиональных баскетбольных клубов, а проблемы анализа экономической деятельности спортивных клубов являются достаточно неисследованной областью.

*Цель исследования* заключается в разработке методического подхода к анализу экономической деятельности профессионального баскетбольного клуба (далее – ПБК). В процессе получения результатов деятельности ПБК установлена взаимосвязь между специфическими отраслевыми факторами и финансовыми результатами профессиональных баскетбольных клубов. Это обусловило формирование концепции авторского методического подхода, который заключается в том, что финансовые результаты профессиональных баскетбольных клубов целесообразно анализировать с учетом спортивных факторов.

Авторами предложен конкретный алгоритм проведения анализа финансовых результатов ПБК, который позволит поэтапно осуществлять оценку основных источников доходов и основных видов затрат баскетбольных клубов (команд) согласно структуре доходов и затрат, характерных для ведущих клубов российского чемпионата, после чего проанализировать конечные финансовые результаты и рассчитать эффективность деятельности ПБК.

Рассмотрим основные статьи бюджета российских баскетбольных клубов Единой лиги ВТБ.

Доходы клубов: продажа прав на трансляции матчей (телевидение, радио, Интернет) – 40 %; реализация билетов и абонементов на матчи – 25 %; рекламная деятельность и спонсорство – 16 %; продажа спортивной атрибутики, общественное питание – 16 %; прочие доходы – 3 %.

Затраты клубов: оплата труда – 60 % (в том числе оплата труда игроков – 50 %); материальные затраты, амортизация и содержание основных фондов – 16 %; расходы на тренировочные лагеря, транспортные расходы, размещение в отелях (далее – ТТР) – 11 %; прочие затраты – 3 %.

Непостоянство данных статей бюджета доходов и затрат, отсутствие трансферных доходов и расходов в представленной структуре объясняется тем, что их сумма может существенно отличаться от клуба к клубу, от команды к команде, от сезона к сезону. Процентное соотношение трансферных расходов относительно невелико, однако углубленная оценка выносится в качестве отдельного этапа анализа в силу особого влияния данной статьи на формирование состава игроков и турнирные результаты ПБК. Основными источниками информации, необходимой для проведения анализа, являются: статистические показатели команды, документы, составляемые планово-эко-

номическим отделом баскетбольных клубов и, конечно же, «отчет о прибылях и убытках (отчет о финансовых результатах)». Получаемые на основании проведенного анализа данные необходимы работникам экономических служб и высшему менеджменту баскетбольных клубов, которые также являются пользователями такой экономической информации. Кроме того, часть информации может быть предоставлена внешним заинтересованным пользователям (инвесторам, спонсорам и рекламодателям, баскетбольной общественности).

Предложенная авторами последовательность анализа финансовых результатов и эффективности деятельности баскетбольной команды (рис. 1) позволяет выявить и оценить причины изменения в отдельных статьях доходов и затрат баскетбольной команды и в три этапа определить, как они повлияли на конечные финансовые результаты ПБК (рис. 2). В целом политику баскетбольных клубов и команд в области осуществления своих затрат можно назвать адекватной спортивным задачам.

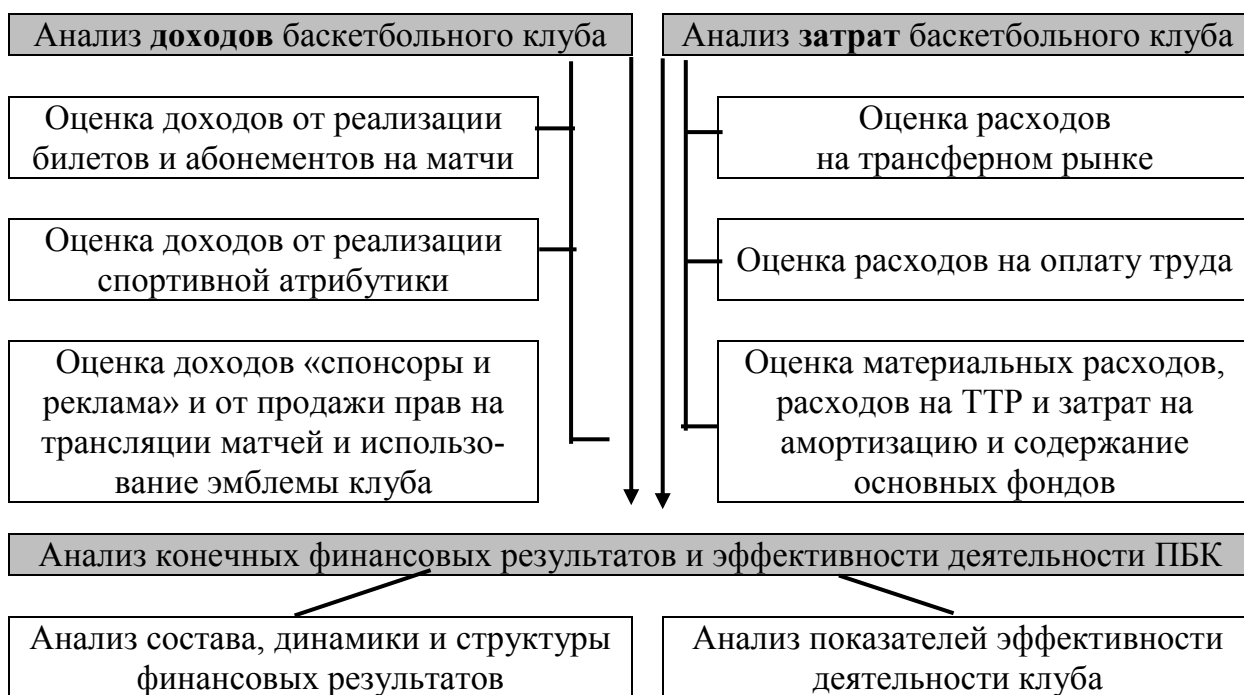


Рис. 1. Методический подход к анализу финансовых результатов ПБК

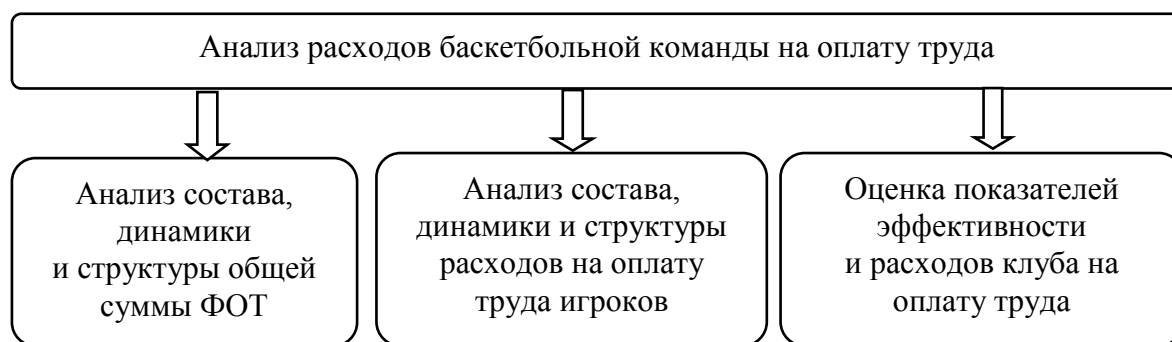


Рис. 2. Анализ расходов баскетбольной команды на оплату труда

ПБК по-прежнему очень мало зарабатывают сами, практически полностью зависят от поддержки спонсоров или региональных бюджетов – это проблема всего российского спорта. Экономическое благополучие отдельных баскетбольных клубов России полностью зависит от поступлений бюджетных организаций, большинство клубов имеют смешанное финансирование, меньшая часть финансируется частными лицами и коммерческими организациями. От уровня финансирования зависит наличие у клубов дворцов спорта и спортивных залов, тренировочных арен и загородных баз, научно-методического и медико-биологического обеспечения, покупка игроков высокого класса и стимулирование всего кадрового состава клуба.

Необходим поиск новых подходов к решению двух взаимосвязанных задач: повышение спортивного мастерства игроков и команды в целом и умение зарабатывать деньги для успешного функционирования клуба.

Современный спорт активно используется политическими элитами. Его привлекательность и сила – в массовости. Благодаря большому числу вовлеченных в него людей спорт является действенным инструментом влияния на социум, способным запускать интеграционные процессы в обществе. Интерес к спортивному движению со стороны государственных структур делает спорт одним из важнейших социальных и экономических явлений современности.

Учитывая вышесказанное, мы предположили, что решение спортивных задач, стоящих перед ПБК, может быть выбором наиболее эффективной модели его организации, соответствующей современным экономическим и другим условиям в Российской Федерации. Применение системы коэффициентов расчета эффективности деятельности баскетбольных команд за сезон с экономической точки зрения является очень полезным фактором. Методический подход к анализу финансовых результатов ПБК, предложенный авторами статьи, позволит баскетбольным клубам получать точную информацию о результатах своей деятельности и причинах, которые повлияли на результат этой деятельности.

### ***Список литературы***

1. Асанин В.Ю., Бондарева Е.В., Агеева У.П., Деверинская А.Т. Экономика баскетбольных спортивных клубов НБА, Европы и единой лиги ВТБ // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 4 (26). С. 14–18.

2. Бюджеты российских баскетбольных клубов 2019 // Информационное агентство России ТАСС. URL: <http://tass.ru>.

3. *Грачев С.И., Аксянов А.С.* Спорт как фактор политической деятельности // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 8. С. 76–80.

4. *Леднев В.А.* Мировой спорт как новый объект экономических отношений // Современная экономика. Приложение к журналу «Экономические науки». 2003. № 4.

5. *Леднев В.А.* Дебет и кредит профессионального клуба // Мир профессионального спорта. 2012. № 4.

6. *Остапова В.В., Феофанов Н.Ю.* К проблеме анализа доходов профессиональных клубов игровых видов спорта // Проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Омск: ОГИС, 2004.

7. *Феофанов Н.Ю.* Анализ взаимосвязи турнирных результатов и величины доходов от реализации спортивной атрибутики спортивными клубами // Научные записки НГУЭУ. 2005. № 4.

## **ОЦЕНКА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА**

**А.А. Аслануков**, магистрант, **Н.В. Артемьев**, д-р экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье анализируется понятие оценки доходов и расходов бюджета на федеральном уровне, выступающим инструментом социально-экономического развития государства.

**Ключевые слова:** федеральный бюджет; доходы; расходы; сбалансированность.

Бюджет государства является центральным звеном финансовой системы. Централизованный фонд государства в виде федерального бюджета необходим государству для осуществления своих функций, таких как: расширенное воспроизводство в масштабах всего общества, удовлетворение социально-культурных потребностей граждан, решение оборонных задач, покрытие общих издержек государственного управления.

Благодаря бюджету государство имеет возможность сосредоточить свои финансовые ресурсы на ключевых направлениях экономического и социального развития, фактически оно использует бюджет в качестве инструмента государственного экономического регулиро-

вания и стимулирует производственные и социальные процессы. Расходы федерального бюджета играют ведущую роль в национальном экономическом регулировании.

Федеральный бюджет представляет собой основное средство расходования ресурсов страны и их мобилизации. С его помощью правительство имеет возможность влиять на экономику, стимулировать развитие важных отраслей промышленности, заниматься образованием, наукой и культурой, а также обеспечивать национальную оборону и социальную поддержку населению страны. Бюджет определяет обязанности и права бюджетных отношений, а также организует и регулирует деятельность участников экономических отношений.

Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ предназначены для исполнения расходных обязательств Российской Федерации. Одна из главных функций Правительства Российской Федерации и Министерства Финансов – это формирование и утверждение сбалансированного бюджета.



Рис. 1. Баланс доходов и расходов федерального бюджета

Важное значение в федеральном бюджете имеет сбалансированность доходов и расходов, от этого фактора зависит экономическая стабильность страны.

Таблица 1

**Основные показатели исполнения федерального бюджета в 2014–2018 гг.**

Показатели	Годы					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Макроэкономические показатели: справочно</i>						
Валовой внутренний продукт, трлн руб.	73,1	79,2	83,4	85,9	92,1	103,6
Цена на нефть марки «Юралс», долл. США / баррель	107,9	97,6	51,2	41,7	53,0	70,0
Курс доллара США к рублю	31,8	38,4	60,7	66,9	58,3	62,5
Инфляция, в %	6,5	11,4	12,9	5,4	2,5	4,3
1. Доходы федерального бюджета – всего, трлн руб.	13,0	14,5	13,7	13,5	15,1	19,4
- в % к ВВП	17,8	18,3	16,4	15,6	16,4	10,7
- в % к предыдущему году	101,3	111,3	94,2	98,5	112,1	128,4
1.1. Нефтегазовые доходы	6,5	7,4	5,9	4,8	6,0	9,0
- в % к ВВП	8,9	9,4	7,0	5,6	6,5	8,7
- в % к предыдущему году	101,3	113,8	78,9	82,6	123,3	150,0
1.2. Ненефтегазовые доходы	6,5	7,1	7,8	8,6	9,1	10,4
- в % к ВВП	8,9	8,9	9,4	10,0	9,9	10,1
- в % к предыдущему году	101,3	108,9	110,4	110,5	105,8	114,2
2. Расходы, трлн руб.	13,3	14,8	15,6	16,4	16,4	16,7
- в % к ВВП	18,2	18,7	18,7	19,1	17,8	16,1
- в % к предыдущему году	103,5	111,2	105,3	105,1	100,0	101,8
3. Дефицит (-), профицит (+)	-0,323	-0,335	-1,961	-2,956	-1,331	2,7
- в % к ВВП	-0,4	-0,4	-2,4	-3,4	-1,4	2,6

Доходы федерального бюджета во многом зависят от динамики макроэкономических показателей экономики. Почти половина доходов бюджета состоит из так называемых нефтегазовых доходов. Следовательно, их величина меняется в зависимости от цены на нефть.

Период с 2013 г. по 2017 г. характеризуется негативными факторами, формирующими экономическую ситуацию в стране, ситуация становится более стабильной в 2018 г. Цена на нефть марки «Юралс» выросла в 2017–2018 гг., но курс доллара США к рублю вырос почти в 2 раза, в 2015 г. инфляция составляла 12,9 %, в 2018 г. достигла 4,3 %. В связи с этим доходы федерального бюджета в 2015 и 2016 гг. не росли, а снижались. Расходы превышают доходы, что приводит к дефициту бюджета, но в пределах максимально допустимого значения – 3,5 %, но в 2017–2018 гг. доходы стали расти на основе увеличения нефтегазовых и нефтегазовых доходов.

Таким образом, с учетом инфляции более реально сокращение расходов федерального бюджета, что повлияет на возникновение рисков неисполнения расходных обязательств, сокращение или же отмену индексации заработной платы бюджетникам и уменьшение государственных инвестиций и др.

Также необходимо отметить, что есть опасность снижения доходов и снижение устойчивости бюджетов субъектов РФ из-за долговых обязательств и высокая зависимость бюджета Пенсионного фонда РФ от межбюджетных трансфертов.

Государственный бюджет состоит из двух взаимодополняющих частей: доходов и расходов. Доход является источником финансирования деятельности государства. Структура доходов является переменной и зависит от конкретных экономических условий развития страны, рыночных условий и экономической политики. Любые изменения в структуре доходов бюджета отражают изменение экономических процессов в стране. В расходной части показано, на какие цели расходуются накопленные государством средства, что влияет на социально-экономическое развитие страны и ее территории.

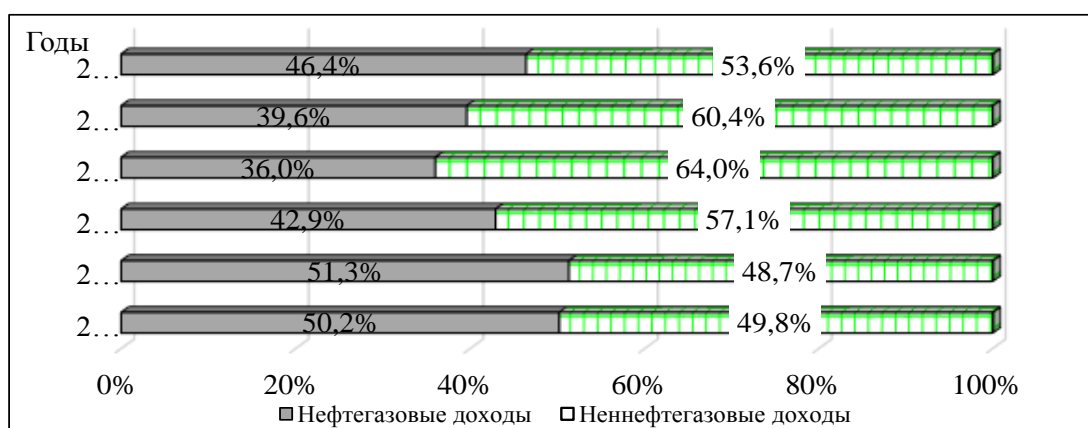


Рис. 2. Соотношение нефтегазовых и нефтегазовых доходов в общем объеме федерального бюджета

Внешняя политика России и развитых стран мира оказывает большое влияние на объем и состав поступлений в федеральный бюджет. Так, введение санкций сократили удельный вес нефтегазовых доходов в общем объеме поступлений с 50,2 % в 2014 г. до 46,4 % в 2018 г., что, безусловно, отражается на дальнейшем движении денежных средств по определенным статьям расхода.

Предварительное распределение расходов 2018 г. в целом соответствует динамике прошлого года. Расходы, произведенные в IV квартале, составляют 32,0 %, из которых около половины приходится на декабрь – 16,2 % и которые связаны с выплатой заработной платы, денежного содержания, пенсий, завершением расчетов по государственным контрактам и авансированием вновь заключенных государственных контрактов. По состоянию на 1 января 2019 г. не использованы бюджетные ассигнования в сумме 778,3 млрд руб., или 4,4 % к уточненной росписи.

Необходимо отметить, что бюджет федерального уровня на 2018 г. и плановый период 2019 и 2020 гг. содержит ряд особенностей, обусловленных текущим экономическим положением. Будут использованы мобилизация доходов, перераспределение расходов федерального бюджета, ограничение дефицита, что позволит сбалансировать бюджет в среднесрочном периоде.

Проведем сравнительный анализ расходной части бюджета федерального уровня на 2016–2018 гг.

Таблица 2

**Расходы федерального бюджета  
по статьям функциональной классификации на 2016–2018 г.**

Наименование показателя	Фактические данные, млрд руб.			Структура, %		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
1. Общегосударственные вопросы	1095,6	1162,4	1257,0	6,7	7,1	7,5
2. Национальная оборона	3775,4	2852,3	2827,0	23,0	17,4	16,9
3. Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1898,7	1918,0	1971,6	11,6	11,7	11,8
4. Национальная экономика	2302,1	2460,1	2402,1	14,0	15,0	14,4
5. Жилищно-коммунальное хозяйство	72,2	119,5	148,8	0,4	0,7	0,8



6. Охрана окружающей среды	63,1	92,4	116,0	0,4	0,6	0,8
7. Образование	598,7	615,0	722,6	3,6	3,7	4,3
8. Культура, кинематография	87,3	89,7	94,9	0,5	0,5	0,5
9. Здравоохранение	506,3	439,8	537,3	3,1	2,7	3,2
10. Социальная политика	4588,5	4992,0	4581,8	28,0	30,4	27,4
11. Физическая культура и спорт	59,6	96,1	64,0	0,4	0,6	0,5
12. Средства массовой информации	76,6	83,2	88,4	0,5	0,5	0,5
13. Обслуживание государственного и муниципального долга	621,3	709,2	806,0	3,8	4,3	4,8
14. Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	672,0	790,7	1095,4	4,0	4,8	6,6
ВСЕГО	16416,5	16420,3	16712,9	100	100	100

Централизация финансовых ресурсов в федеральном бюджете и наличие значительных встречных финансовых потоков между бюджетными системами всех уровней не позволяют существующей экономической политике решать важные для населения проблемы. В сфере межбюджетных отношений речь идет не столько о взаимоотношениях между различными уровнями государственной власти, сколько об организации рациональных потоков финансовых ресурсов между бюджетами всех уровней в соответствии с разделением установленных законодательных полномочий. Укрепление финансовой базы государства и развитие территории невозможно без совершенствования фискальных отношений, связанных с обеспечением необходимых доходов и расходов полномочий, фискальных прав и гарантий финансовой самостоятельности органов субъектов Федерации и местного самоуправления.

### ***Список литературы***

1. Об исполнении республиканского бюджета КЧР за 2017 г.: закон КЧР от 25.07.2018 № 39-РЗ. URL: <http://docs.cntd.ru>.

2. Об одобрении основных направлений налоговой и бюджетной политики КЧР на 2019–2021 годы: постановление Правительства КЧР от 09.10.2018 № 225. URL: <http://minfin09.ru>.

3. *Золотарева Г.И., Смородинова Н.И.* Бюджетная система Российской Федерации: учебник. М.: КноРус, 2015. 232 с.

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

**А.К. Афонин**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье выделены основные потенциально опасные каналы, требующие незамедлительного вмешательства в плане обеспечения информационной безопасности. Рассмотрены вопросы защиты информации, а также разработаны комплексные меры защиты конфиденциальной информации в коммерческих организациях.

**Ключевые слова:** конфиденциальная информация; информационные технологии; информационная безопасность; защита информации; коммерческие организации.

Проблема защиты информации от несанкционированного доступа, случайной потери, преднамеренного уничтожения и искажения возникла в тот период, когда информация стала позиционироваться как стратегический ресурс организации. Коммерческая ценность информации, несущая определенную финансово-экономическую выгоду, усилила имеющуюся проблему информационной безопасности.

Конфиденциальность информации предполагает введение определенных ограничений на передачу сведений третьим лицам без согласия ее обладателя. В первую очередь, это касается сведений, которые могут составлять коммерческую тайну – научно-техническую, технологическую, производственную или финансово-экономическую информацию.

Для разработки комплекса защиты конфиденциальной информации в коммерческих организациях необходимо, прежде всего, выявить основные каналы утечки информации, т.е. каналы бесконтрольного выхода конфиденциальной информации за пределы информационной системы организации. Это позволит правильно организовать защиту таким образом, чтобы она была действительно эффективной и минимально затратной.

В коммерческих организациях можно выделить целый набор потенциально опасных каналов, которые требуют незамедлительного вмешательства в плане обеспечения безопасности информации. Среди них отметим:

- несанкционированное копирование конфиденциальной информации;
- разглашение конфиденциальной информации;
- несанкционированная передача конфиденциальной информации по локальной и глобальной сети за пределы коммерческой организации;
- несанкционированный доступ к конфиденциальной информации через сеть Интернет;
- несанкционированная печать конфиденциальной информации;
- хищение носителей конфиденциальной информации, как электронных, так и бумажных;
- вскрытие архивных накопителей и баз данных;
- некорректная утилизация компьютерного оборудования и носителей;
- организационные недоработки и т.д.

В целях предотвращения утечки конфиденциальной информации на сегодняшний день необходимо использовать комплекс современных программно-аппаратных, технических и организационных средств. Комплексная защита должна включать:

- организацию препятствий – физическое преграждение посторонних лиц к защищаемой информации;
- управление доступом – идентификацию пользователей, персонала и ресурсов системы, а также проверку полномочий;
- кодирование информации – криптографическое шифрование информации с использованием как классических алгоритмов с закрытым ключом, так и новых алгоритмов с открытым ключом;
- принуждение – метод защиты, при котором пользователи и персонал информационной системы вынуждены соблюдать правила обработки, передачи и использования защищаемой информации под угрозой материальной, административной или уголовной ответственности.

Кроме этого, необходимо предусмотреть антивирусные средства в программно-аппаратном исполнении, межсетевой экран, программные средства формирования защищенных корпоративных сетей (VPN), аппаратные средства аутентификации пользователей, электронную цифровую подпись, средства уничтожения неиспользуемой конфиденци-

альной информации и носителей информации. Немаловажное значение также имеют проведение регламентных работ по защите информации, предупреждению возможных нарушений информационной безопасности, организация специальных периодических проверок по выявлению электронных устройств перехвата информации и установка датчиков системы мониторинга на рабочие станции [2].

Среди готовых специализированных систем можно выделить:

- электронный замок «Соболь», разработанный ЗАО НИП «Информзащита». К его основным функциям защиты относятся: идентификация и аутентификация пользователей; контроль целостности файлов и физических секторов жесткого диска; блокировка входа в систему зарегистрированного пользователя при превышении им заданного количества неудачных попыток входа; регистрация событий, имеющих отношение к безопасности системы;

- система защиты информации SecretNet, разработана также ЗАО НИП «Информзащита». Она имеет широкие возможности по управлению полномочиями пользователей, существенно дополняя возможности замка «Соболь» по защите от несанкционированного доступа;

- «Криптон-Замок», разработка Зеленоградской фирмы «АН-КАД», специализирующейся на разработке программных средств криптографии. «Криптон-Замок» выполняет следующие функции: идентификация и аутентификация пользователей; разграничение прав пользователей на доступ к ПК; контроль целостности файлов ОС и системных областей; ведение аппаратного и программного журнала событий;

- «Аккорд 1.95», разработана при участии фирмы «Инфокрипт». Данная система предназначена для выявления несанкционированных действий пользователей информационной системы на основе сбора и анализа информации о событиях, регистрируемых на рабочих станциях. При этом она автоматически блокирует действия пользователей, нарушающих заданную политику безопасности информационной системы, а также отвечает за сбор доказательств, необходимых для расследования инцидентов, связанных с нарушением политики безопасности.

Описанные методы и средства позволяют обеспечивать защиту конфиденциальной информации во всех вышеперечисленных возможных каналах утечки. Но на практике носителями конфиденциальной информации являются также и сотрудники организации. Здесь утечка информации связана со многими факторами, такими как недостаточное понимание работниками правил защиты конфиденциальной информации, слабый контроль за соблюдением правил защиты ин-

формации, текучесть кадров, в том числе владеющих сведениями, составляющими коммерческую тайну, и т.д. Особенностью защиты информации при этом является то, что она не материальна, поэтому защищать ее чисто техническими или программными средствами практически невозможно. Единственным рычагом воздействия на сотрудников по обеспечению информационной безопасности становятся законодательные и морально-этические средства.

Законодательные средства защиты определяются законодательными актами страны, которыми регламентируются правила пользования, обработки и передачи информации ограниченного доступа и устанавливаются меры ответственности за нарушение этих правил.

Опираясь на государственные правовые акты и учитывая собственные интересы, многие коммерческие организации разрабатывают и собственные нормативно-правовые документы, ориентированные на обеспечение информационной безопасности. К таким документам относятся:

- положение о сохранении конфиденциальной информации;
- перечень сведений, составляющих конфиденциальную информацию;
- инструкция о порядке допуска сотрудников к сведениям, составляющим конфиденциальную информацию.

Указанные нормативные акты направлены на предупреждение случаев неправомерного разглашения конфиденциальной и коммерческой информации на правовой основе, и в случае их нарушения должны приниматься соответствующие меры воздействия [1].

Морально-этические средства защиты включают всевозможные нормы поведения, которые могут быть как неписанные, так и оформленные в виде правил или предписаний. Требования обеспечения безопасности и защиты информации, как правило, отражаются в Уставе организации в виде положения об обязательствах предприятия и сотрудников в плане обеспечения сохранности конфиденциальной информации.

Таким образом, стратегия построения системы защиты конфиденциальной информации в коммерческих организациях должна учитывать интеграцию современных информационных технологий, программных систем управления безопасностью предприятия, нормативно-правовых актов, организационных средств и морально-этических норм. Только комплексное решение проблемы может эффективно реализовать информационную безопасность в максимальном объеме.

## Список литературы

1. Васильев И.И., Портнов М.С. Правовые основы защиты конфиденциальной информации в коммерческих организациях // Вестник Российского университета кооперации. 2015. № 3 (21). С. 95–98.

2. Филиппов В.П. Применение методов криптографии для обеспечения информационной безопасности // Состояние, направления и перспективы развития среднего профессионального образования: сб. материалов Международ. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 152–156.

## СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

**Л.В. Баранова**, магистрант, **Р.С. Никандрова**, канд. экон. наук  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассмотрена сущность финансового состояния организации, а также точка зрения отечественных ученых-экономистов. Изучена методика анализа финансового состояния экономического субъекта.

**Ключевые слова:** анализ; финансовое состояние; эффективность; финансовая устойчивость; управленческие решения.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деятельности организации. Однако применяемая методика анализа финансового состояния во многом определяется сущностью и содержанием самой экономической категории «финансовое состояние».

Изучение научной литературы позволяет выделить основные подходы к определению финансового состояния. По мнению А.И. Ковалева, «финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Определяется на основе достигнутых за отчетный период финансовых результатов и отображается отдельными статьями актива и пассива баланса и соотношением между ними». Акцент делается на показателях, хотя они всего лишь служат для измерения уровня финансового состояния.

Как отмечает Г.И. Просветов, «под финансовым состоянием организации понимается совокупность показателей, которые отражают состояние капитала в процессе его кругооборота и способность организации финансировать свою деятельность на определенный момент времени». По мнению автора, анализ финансового состояния органи-

зации необходимо проводить с целью определения резервов повышения эффективности ее функционирования.

А.Д. Шеремет под финансовым состоянием предприятия понимает соотношение структур его активов и пассивов, т.е. имущества предприятия и источников его образования. Основными задачами анализа финансового состояния автор считает определение качества финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за период, подготовку рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Ю.П. Маркин основной целью анализа финансового состояния считает получение небольшого числа ключевых показателей, т.е. дающих объективную и наиболее точную оценку финансового состояния предприятия, его финансовых результатов, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Г.В. Савицкая определяет финансовое состояние как систему показателей, отражающих положение капитала в процессе кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на определенный момент времени.

Н.П. Любушин под финансовым состоянием понимает способность организации финансировать свою деятельность. Характеризует обеспеченность финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормальной деятельности предприятия, целесообразность их размещения и эффективность использования, наличие финансовых взаимоотношений с другими физическими и юридическими лицами, финансовую устойчивость и платежеспособность.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время не сформировалось единого мнения по поводу сущности финансового состояния, поэтому, на наш взгляд, наиболее понятным, четким и лаконичным является определение, представленное Н.П. Любушиным.

В соответствии с мнением многих авторов, финансовое состояние должно представляться системой показателей, которые характеризуют обеспеченность, размещение и эффективность использования финансовых ресурсов. Кроме этих показателей некоторые авторы предлагают рассматривать в процессе анализа финансового состояния те, которые характеризуют взаимоотношения с контрагентами и платежеспособность, финансовую устойчивость. Обобщая рассмотренные понятия, можно определить финансовое состояние как экономическую категорию, характеризующую размещение и использование финансовых ресурсов, а также их достаточность в каждый момент времени для обеспечения платежеспособности организации.

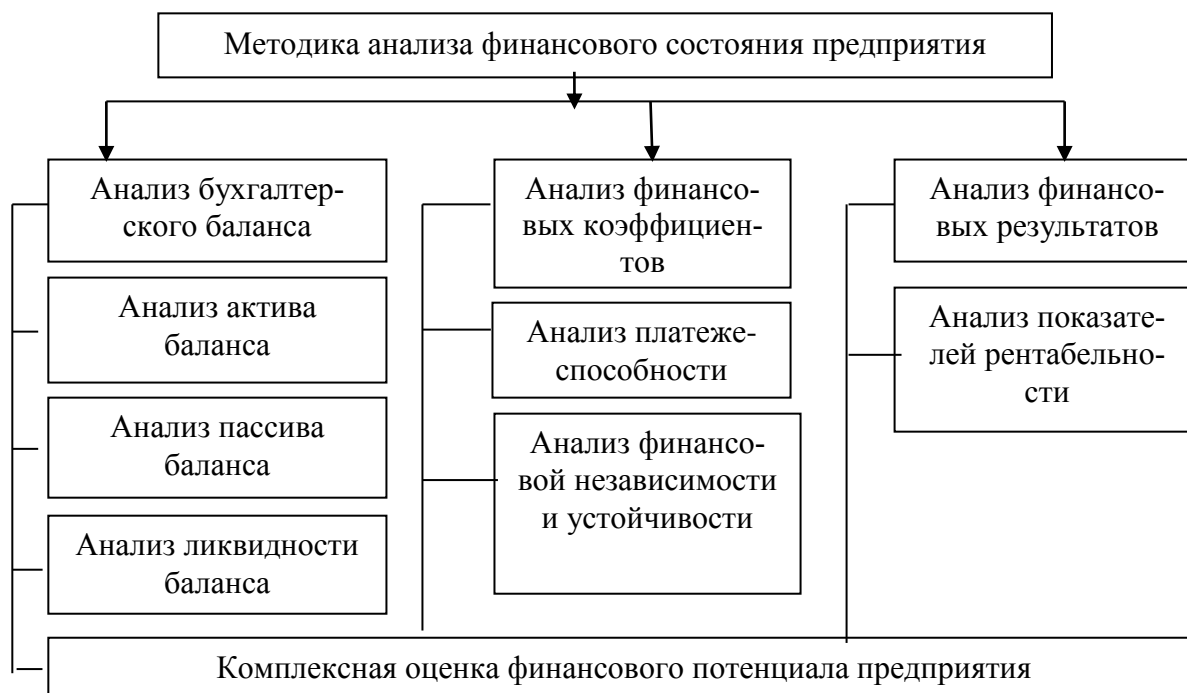
Анализ финансового состояния организации является важной составляющей эффективного управления ее деятельностью. Он позволяет не только оценить ликвидность, финансовую устойчивость, рентабельность и деловую активность, но и выявить основные проблемы экономического субъекта и разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Оценка финансового состояния организации включает анализ различных показателей, таких как:

- имущество и источники его формирования;
- ликвидность и платежеспособность;
- финансовая устойчивость;
- деловая активность;
- рентабельность;
- финансовые результаты деятельности.

Качество результатов анализа финансового состояния определяется системой анализируемых показателей, методикой их определения и оценки, достоверности и полноты данных бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, а также профессиональным уровнем лиц, ответственных за принятие и реализацию управленческих решений в области управления финансовым состоянием организации.

На рисунке представлена методика финансового состояния предприятия.



Методика анализа финансового состояния предприятия



В настоящее время при изучении экономической литературы можно выявить некоторое различие во взглядах экономистов на последовательность, методику расчета и нормативы некоторых коэффициентов, в том числе на значимость отдельных источников информации.

Например, Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова рекомендуют анализировать последовательно каждую форму бухгалтерской отчетности и оценивать показатели с учетом влияния на них инфляции. О.В. Ефимова и М.В. Мельник основное внимание уделяют анализу бухгалтерского баланса, финансового состояния на основе системы показателей и риска банкротства организации. Такая же точка зрения характерна для В.В. Ковалева.

Таким образом, в экономической литературе существует множество различных точек зрения на определение сущности и методологии анализа финансового состояния организации. Во-первых, у авторов разные точки зрения на задачи анализа. Во-вторых, некоторые авторы делают акцент на характер использования финансовых ресурсов, поиск наиболее целесообразных управленческих решений. В-третьих, существует точка зрения, что самым важным является диагностика текущего состояния использования финансовых ресурсов предприятием. В-четвертых, многие специалисты считают, что содержание анализа финансового состояния определяется сущностью оцениваемых показателей. В любом случае результаты анализа финансового состояния необходимы для оценки качества принимаемых решений.

### *Список литературы*

1. *Никандрова Р.С.* Анализ финансовых результатов потребительского общества // Учет, анализ и аудит в условиях цифровой экономики: сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. (31 октября 2018 г). Чебоксары, 2018. С. 146–151.

2. *Никандрова Р.С.* Оптимизация издержек обращения в кооперативных организациях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 8 (392). С. 2–9.

3. *Никандрова Р.С.* Оценка доходов и расходов // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 91–98.

# ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Т.В. Бармина, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В связи с тем, что оборотный капитал представляет собой большую часть ликвидных активов организации, их размер должен быть достаточным для обеспечения ритмичного и равномерного функционирования организации и, следовательно, получения прибыли. Оборотный капитал должен использоваться в операциях, чтобы минимизировать время, максимизировать скорость обращения оборотного капитала и преобразовать его в реальные деньги для последующего финансирования и приобретения нового оборотного капитала. Потребность в финансировании пропорционально зависит от скорости оборота активов.

**Ключевые слова:** оборотные средства; эффективность использования; оборачиваемость; производство.

В экономической литературе большое внимание уделяется формированию и эффективному использованию оборотных средств коммерческими компаниями [1–3]. Оборотный капитал организации – это капитал, используемый организацией для осуществления своей текущей деятельности. Оборотный капитал включает запасы, незавершенное производство, запасы готовой и отгруженной продукции, дебиторскую задолженность, денежные средства в кассе и на счетах организации [5]. Оборотный капитал является необходимой предпосылкой для осуществления хозяйственной деятельности компании [4]. Можно также сказать, что оборотный капитал является авансированием в оборотные средства и в фонды обращения [1]. Отношение их оборота к продолжительности их оборота в календарных днях используется для оценки эффективности оборотных активов [3].

Наличие и эффективность использования оборотного капитала организации определяются и анализируются непосредственно по данным ее бухгалтерского баланса.

По данным табл. 1 можно отметить, что общая стоимость оборотных средств снизилась на 3,17 %, причиной этому является снижение показателей запасов (на 15,05 %), денежных средств (на 22,68 %) и увеличение дебиторской задолженности (на 4,88 %). Данная динамика дает понять, что необходимо предпринять меры для увеличения объема деятельности организации.

Таблица 1

**Показатели динамики, состава, структуры оборотных средств  
АО «Завод «Чувашкабель» за 2017–2018 гг.**

Показатели	Стоимость оборотных средств, тыс. руб.			Структура оборотных средств, %		
	на 31.12. 2017 г.	на 31.12. 2018 г.	темп изме- нения, %	на 31.12. 2017 г.	на 31.12. 2018 г.	измене- ние (+/-)
Оборотные средства – всего,	2162208	2093686	96,83	100,0	100,0	0,00
в том числе:						
а) запасы;	742753	630945	84,95	34,35	30,13	-4,21
б) дебиторская задолженность;	757425	794400	104,88	35,03	37,94	2,91
в) денежные средства;	564319	436359	77,32	26,10	20,84	-5,26
г) другие	97711	231982	237,42	4,52	11,08	6,56

Таблица 2

**Показатели обеспеченности оборотными средствами  
АО «Завод «Чувашкабель» за 2017–2018 гг.**

Показатели	Годы		Изменение (+/-)	Темп изменения, %
	2017	2018		
1. Сумма оборотных средств, тыс. руб.				
- на начало;	1978039	2162208	184169	109,3
- на конец;	2162208	2093686	-68522	96,83
- средняя за год	2070123,5	2127947	57823,5	102,79
2. Объем деятельности, тыс. руб.				
- за год;	2215700	2377248	161548	107,29
- однодневный	6070,41	6513	442,59	107,29
3. Оборачиваемость:				
- в днях;	357,84	323,01	-34,83	90,27
- в разгах	1,02	1,13	0,11	110,78
4. Доля собственных оборотных средств в оборотных средствах предприятия, %	61,84	84,71	22,87	136,98

По данным табл. 2 видно, что среднегодовая сумма оборотных средств в 2018 г. выше предыдущего года на 2,79 %, что является положительным моментом. Это свидетельствует об увеличении однодневного объема деятельности в 2018 г. на 442,59 тыс. руб., что на 7,29 % выше показателя предыдущего года. Оборачиваемость в днях снизилась (на 9,73 %), соответственно в разгах увеличилась (на

10,78 %). Продукция начала быстрее реализовываться, что говорит об улучшении деятельности АО «Завод «Чувашкабель». Доля собственных оборотных средств увеличилась на 22,87 % и составила в 2018 г. 84,71 %.

В целом можно отметить положительную динамику изменения в АО «Завод «Чувашкабель».

Таблица 3

**Показатели прибыли и рентабельности  
АО «Завод «Чувашкабель» за 2017–2018 гг.**

Показатели	Годы		Изменение (+/-)	Темп изменения, %
	2017	2018		
1. Прибыль, тыс. руб.:				
- валовая;	1117070	1232889	115819	110,37
- от продаж;	713148	872367	159219	122,33
- до налогообложения;	268288	741769	473481	в 2,76 раза
- чистая	132981	555291	422310	в 4,17 раза
2. Рентабельность в % к:				
а) объему деятельности (выручке-нетто от продажи):				
- продаж;	32,19	36,69	4,5	113,98
- общая (прибыли до налогообложения);	12,11	31,20	19,09	в 2,57 раза
- рассчитанная по чистой прибыли;	6,00	23,36	17,36	в 3,89 раза
б) ресурсам;	0,23	0,28	0,05	121,74
в) активам;	4,57	18,98	14,41	в 4,15 раза
г) собственным средствам	6,46	21,54	15,08	в 3,33 раза

По табл. 3 можно сделать следующие выводы: чистая прибыль АО «Завод «Чувашкабель» возросла в 4,17 раза, причиной этому способствовало увеличение валовой прибыли, а именно на 10,37 %, и, соответственно, прибыли от продаж на 22,33 %. Таким образом, рентабельность к объему деятельности, ресурсам, активам и собственным средствам увеличивается, что является положительной динамикой изменения. Особенно сильно вырос показатель общей рентабельности, а также рентабельности, рассчитанной по чистой прибыли, а именно на 19,09 и 17,36 %.

По показателям табл. 4 можно сделать следующие выводы: скорость оборота оборотных средств АО «Завод «Чувашкабель» достаточно низкая и составляет в 2018 г. всего 1 раз. Оборачиваемость денежных средств увеличивается, что также является положительным моментом для предприятия.

**Коэффициенты деловой активности  
АО «Завод «Чувашкабель» за 2017–2018 гг.**

Показатели	Годы		Изменение (+/-)
	2017	2018	
Коэффициент оборачиваемости всего капитала, об.	0,79	0,81	0,02
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об.	1,07	1,12	0,05
Период оборота запасов, дн.	0,33	0,29	-0,04
Период оборота денежных средств, дн.	0,18	0,21	0,03
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах, об.	4,22	3,06	-1,16
Период инкассации дебиторской задолженности, дн.	0,24	0,33	0,09
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	2,71	4,15	1,44
Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	0,37	0,24	-0,13

В результате комплексной оценки показателей оборачиваемости можно определить эффективность использования оборотных средств организации, выявить ее снижение или увеличение, замедление либо ускорение оборачиваемости оборотных средств и сделать определенные выводы.

### *Список литературы*

1. *Алексеева О.Л., Павлова М.С.* Особенности применения методов и инструментов финансового менеджмента по фазам жизненного цикла организации // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 53–56.
2. *Алексеева О.Л., Павлова М.С.* Формирование оптимальной структуры капитала кредитной организации // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 2 (28). С. 4–8.
3. *Богатова Т.А.* Финансовые результаты деятельности предприятий машиностроительного комплекса Чувашской Республики и факторы их определяющие // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2014. № 3. С. 107–110.
4. Управление отраслевой конкурентоспособностью в условиях инновационного развития региональной экономики (на примере пищевой промышленности Чувашской Республики): монография / В.Н. Иванов [и др.]. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2011. 212 с.
5. Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник / О.В. Девяткин [и др.]; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2020. 777 с.

# ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОММЕРЧЕСКОЙ ЛОГИСТИКИ

**С.В. Бахмисов**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары);*

**А.Ш. Мунши**, студент

*Российская таможенная академия (г. Люберцы)*

В статье раскрывается конкурентная среда и роль логистики в коммерческой деятельности, сущность логистической инновации и инновационного потенциала. Выделены логистические аспекты коммерческой деятельности. Определены содержание и предмет коммерческой логистики. Обоснована ее инновационная направленность. Предложены направления инновационного развития коммерческой логистики.

**Ключевые слова:** коммерческая деятельность; коммерческая логистика; логистизация коммерческой деятельности; логистическая инновация; инновационный потенциал; инновационная активность.

Атрибутом любого рынка товаров и услуг, движущей силой рыночной экономики, во многом определяющей распределение и перераспределение ресурсов между предприятиями, отраслями и регионами, является конкуренция. Добросовестная конкуренция, как экономико-правовой институт и основа построения «здоровой» экономики, стимулирует рост производства в соответствии с потребностями рынка, повышение качества продукции и торгового обслуживания, снижение цен, внедрение инноваций [7]. Формирование конкурентной среды – направление совершенствования сферы торговли и условие развития предпринимательства.

В современных условиях прогрессирующего развития рынка и конкурентной среды роль логистики в предпринимательстве велика. Интерес и востребованность логистики обусловлены тем, что в деятельности хозяйственных структур может быть задействован нереализованный потенциал (скрытые возможности) снижения издержек на логистические операции, повышения качества продукции и услуг, надежности и гибкости поставок.

Применение логистического инструментария в коммерческой деятельности позволяет достичь значимых результатов: сокращения сроков циклов производства и выполнения заказов; уменьшения материальных запасов; снижения уровня коммерческих рисков; минимизации финансовых затрат; соблюдения достигнутых с партнерами дого-

воренностей. Влияние логистической составляющей на принятие управленческих решений в оптовых и розничных торговых предприятиях возрастает, повышается экономическая отдача от участия коммерческих организаций в логистических структурах за счет более рационального использования имеющихся в их распоряжении ресурсов [9]. Вместе с тем инновационные подходы к управлению сквозными материальными и финансовыми потоками недостаточно изучены. Не каждое коммерческое предприятие уделяет коммерческой логистике и ее инновационному потенциалу должное внимание.

Коммерческая логистика – теория и практика управления экономическими потоковыми системами, сквозными финансовыми потоками в сфере товарного обращения; процесс взаимодействия агентов рынка по поводу организации и обмена товарно-материальными ценностями. Ее предметом является полный цикл коммерческой и производственной деятельности, начиная с процесса управления и разработки схемы движения груза и заканчивая вариантами реализации готовой продукции. Применение правил и принципов коммерческой логистики особенно актуально в области электронной коммерции. Экономическая эффективность логистических решений в интернет-магазинах связана со снижением затрат на аренду, содержание и оборудование торговых помещений и складов, хранение товарных запасов, сокращением расходов на персонал [8].

Потоковая концепция предпринимательства, интеграция коммерции и логистики, организация на основе теории логистики коммерческой деятельности называется ее логистизацией [1]. Она дает мультипликативный эффект, обеспечивает экономический рост предприятия, создает благоприятные условия для создания новых конкурентных преимуществ.

Инновационная составляющая конкурентного преимущества обеспечивается применением в практической деятельности предприятия инструментов и принципов коммерческой логистики [2]. Внедрение логистических подходов и решений в коммерческую деятельность само по себе является инновационным подходом и возможностью. Инновационный потенциал – готовность к реализации проекта (программы инновационных стратегических изменений), возможностей обеспечить реализацию новшеств, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия [5]. В коммерции это – способность логистики или ее функциональной области осуществить впервые или воспроизвести инновацию в торговле. Предметом инноваций в логистике является оптимизация траектории экономических потоков, циркулирующих в цепи поставок.

Логистические инновации в закупочной и сбытовой деятельности, транспортно-складском хозяйстве, сервисном обслуживании и кредитно-финансовой сфере можно рассматривать как нововведения во всем интегрированном и гармонизированном комплексе логистики. В теоретическом плане они основываются на логистических концепциях: общих логистических издержках (определение дифференцированных логистических издержек, их калькуляция, анализ и мониторинг тотальных издержек); концепции реинжиниринга бизнес-процессов в логистике (выявление взаимосвязей между функциями посредничества и сотрудничества); интегрированной стратегии логистики (качество обслуживания потребителей на базе мониторинга прогноза спроса и предложения); управления полной цепью поставок (организация комплексного, интегрированного и гармонизированного процесса товародвижения – от начального поставщика до потребителя) [4]. Обозначенные логистические концепции представляют собой основу разработки гибких логистических моделей и цепей поставок.

К числу основных задач инновационной логистической деятельности можно отнести создание, освоение и разработку новых идей на основе использования последних научно-технических достижений и применения их в инновационных логистических системах, поэтапное внедрение логистических новаций различного назначения [2]. В условиях цифровой экономики компании будут использовать новые технологии для создания самостоятельно организованной цепочки. Разрыв между заказом и приобретением продукта сократится, доставка в тот же день станет доставкой в тот же час. Велик потенциал использования RFID-меток в производственной и складской логистике. Их применение для контроля цепочек поставок может принести предприятию стратегическую выгоду. Бесконтактная идентификация позволяет формировать базу данных компании, отражающую движение товаров в режиме реального времени [3]. Система может содержать сведения о любом перемещении товара по производственной линии или на складе. Если для распознавания информации с штрих-кодов на поддоне, содержащем 25 коробок, затрачивается 17 минут, то на аналогичный процесс с использованием радиочастотных меток – около 30 секунд.

Инновационная направленность коммерческой логистики создает предпосылки для рационализации межрегиональных потоковых процессов на основе внедрения прогрессивных инноваций в текущее и стратегическое управление товарообменными операциями, обеспечивая интеграцию отдельных агентов региональных рынков в единую систему, способную быстро доставить необходимый товар потреби-



телю и обеспечить информационную, сервисную и финансовую поддержку товародвижения [6].

Таким образом, к направлениям инновационного развития коммерческой логистики относят логистические инновации в торговых услугах и торговом обслуживании потребителей, а также инновации, направленные на совершенствование логистических систем в торговле (инновационные формы материальных, финансовых и информационных потоков). Логистическая поддержка инновационной коммерческой деятельности предприятия дает возможность разрабатывать стратегическую программу его развития, нацеленную на оптимальную организацию потоковых процессов и долговременный успех на рынке.

### **Список литературы**

1. *Александрова Л.Ю., Зиновьев Д.Н.* Логистизация управления потоковыми процессами // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике: сб. ст. VII Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (30 мая 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 32–38.
2. *Александрова Л.Ю., Мунши А.Ю., Мунши Ш.Мд.* Анализ, оценка и усиление конкурентной позиции предприятия // Современная конкуренция. 2017. № 3(22). С. 118.
3. *Зеленова Е.С.* Логистика как фактор повышения конкурентоспособности фирмы // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (Москва, июнь 2016 г.). М.: Буки-Веди, 2016. С. 159–161.
4. *Карпова Н.П.* Логистика как управленческая инновация в рыночном пространстве // Экономические науки. 2011. № 4 (77). С. 241–246.
5. *Киреева О.Ф., Делокаров К.Х.* Развитие фундаментальных направлений коммуникологии // Коммуникология. 2019. Т. 7. № 2. С. 25–41.
6. *Кудрявцева С.С., Шинкевич А.И.* Применение логистического подхода в моделировании открытых инноваций // Экономика, управление и инвестиции. 2014. № 1 (3). С. 364–368.
7. *Мунши А.Ю., Александрова Л.Ю.* Эффективность торговли на внешних рынках (на примере Приволжского федерального округа) // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 1 (27). С. 40–44.
8. *Мунши А.Ю., Мунши Ш.М., Александрова Л.Ю.* Проблемы малых и средних предприятий региона на зарубежных рынках и пути их решения // Вестник Чувашского ун-та. 2014. № 1. С. 234–237.
9. *Сергеев В.И.* Влияние логистики на эффективность бизнеса компании // Логистика сегодня. 2004. № 4. С. 5–11.

## **ЕВРОСОЮЗ – ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ (предложения, идеи и планы создания в 20 эпизодах)**

**А.Г. Белов**, канд. экон. наук, **Н.А. Ильина**, ст. преподаватель  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье в определенной хронологии представлены и проанализированы в виде эпизодов основные предложения, идеи и планы создания Европейского союза почти за одно тысячелетие. Эти идеи разрабатывали и пытались пропагандировать отдельные передовые ученые и политики, а также некоторые государственные деятели. Со времен Римской империи и до середины прошлого века, до самого возникновения Евросоюза, многих европейцев беспокоила идея политико-экономической интеграции Европы. Этим занимались как разрушители гуманизма, так и самые светлые умы человечества.

Приведенный фактологический материал охватывает предисторический период появления Евросоюза и предвосхищает его создание.

**Ключевые слова:** экономическая интеграция; паневропейская идеология; Федерация Европейских государств; единая европейская валюта; наднациональные образования; Соединенные Штаты Европы; оккупированная и интегрированная территория.

1. Современник Данте, юрист при дворе французского короля Филиппа Красивого Пьер Дюбуа еще в 1306 г. предложил поистине революционный проект того времени – создание «христианской республики» в европейском масштабе, своего рода конфедерацию, которая «могла бы управляться консилиумом гражданских лиц, наделенных осторожностью, опытом и верой, для которых Святой Престол стал бы возможным арбитром». Отличительной чертой проекта Дюбуа следует признать его реализм. Он смог оценить составляющие элементы политического мира своего времени и убедился, что всемирная монархия невозможна по причине сосуществования в мире суверенных государств. Будучи юристом, он понимал, что правовым способом устранения разногласий между государствами может быть только арбитраж. Ученый рекомендовал прибегнуть к процедурам, уже привычным его времени: папским консилиумам как к международным арбитражам и санкциям, которые также были обычными для правовой практики того времени.

Проект Дюбуа не был реализован прежде всего из-за противодействия Ватикана. По мнению историков того времени, этот проект не

нашел отклика потому, что в то время было мало людей, которые так же реалистически смотрели на вещи, как автор проекта. Он был слишком реалистичен для своего времени.

2. Король Богемии Иржи Подебрад (1458–1471), находясь под угрозой крестового похода и чтобы сдержать нашествие турок, предлагал не только объединиться, но и агитировал европейские царствующие дома непосредственно предпринимать в этом направлении конкретные шаги – заключить договор.

3. Французский герцог Сюлли в 1639 г. выдвинул «Большой проект», предусматривавший учреждение Федерации европейских государств. Этот проект был нацелен для противоборства сильной и агрессивной в тот период времени Османской империи.

4. Через полвека появляются предложения создать общеевропейские органы власти. Так, в 1693 г. англичанин У. Пенн призвал покончить с «мозаикой государств в Европе» и выдвинул идею созыва европейского парламента, который должен был разрешить конфликты между державами в случае, если последние не могли разрешить их сами.

5. Приверженцами европейской идеи в Средние века так же были итальянский поэт Данте Алигьери и английский философ У. Оккам. В Новое время число сторонников этой идеи существенно выросло. К ним присоединились Вольтер, В. Гюго, Г. Лейбниц, Ж.-Ж. Руссо и многие другие. В этих идеях изменилась политическая основа. Если в Средние века потребность объединения обосновывалась главным образом внешней угрозой, то в Новое время приоритетным стало прекращение войн на Европейском континенте. Проекты феодальной эпохи носили аристократический или монархический характер. В эпоху буржуазных революций по мере утверждения идей конституционализма принципы демократии начинают проникать и в планы устройства будущей «единой Европы», приобретая более конкретные очертания.

6. Через столетие идея англичанина У. Пенн покончить с «мозаикой государств в Европе» дополняется и вновь выдвигается его соотечественником, выдающимся философом и правоведом И. Бентамом, который предложил создать не только единый парламент (Европейскую ассамблею), но и европейскую армию. А цели остаются прежними.

7. Намного позднее идея создания Соединенных Штатов Европы возникла после войны за независимость США и приписывается Наполеону I Бонапарту, самой сильной политической и властной фигуре

Европы начала XIX в. Разумеется, главенствующая роль в этом Союзе за Францией.

8. Уже в начале XIX в. (1814 г.) еще более разработанный проект выдвинул выдающимся французским социалистом-утопистом Анри Сен-Симоном. Его план политического объединения Европы предусматривал создание поста Евромонарха, образование европейского правительства, армии. Идеи Сен-Симона, впервые использовавшего понятие «наднациональность», активно изучались в России петрашевцами, в частности в кружке Н.С. Кашкина (1840-е гг.).

9. Не только в Европе, но и в России идеи строительства общеевропейского дома достаточно обстоятельно разрабатывались и пропагандировались. Так, например, директор Царскосельского лицея Василий Малиновский еще в начале XIX в. предлагал создать европейский суд, общую европейскую таможенную и единую европейскую валюту.

Многие прогрессивные русские общественные деятели традиционно видели свою родину как составную и неотъемлемую часть Европы и развивали идеи единой Европы. Эта идеология была близка революционно настроенным русским декабристам и петрашевцам. Знаменитый русский революционер и анархист Михаил Бакунин неоднократно призывал к созданию интеграционных объединений в различных формах – Славянской федерации «от берегов Адриатических до границ Белого моря и Сибири», «Всеобщей федерации Европейских республик» и «Соединенных Штатов Европы». По его мнению, вся Европа, включая Россию, должна превратиться в федеративную демократическую республику. Он на практике участвовал в организации Лиги мира и свободы, которая имела явно интеграционную ориентацию. Профессор Л.А. Комаровский посвятил десятки своих произведений идее создания Соединенных Штатов Европы.

10. Идеи объединения на религиозной (христианской) основе в 1815 г. в документах Священного Союза, созданного по инициативе российского императора Александра I, народы стран-участниц рассматривались как «члены единого народа христианского».

11. В конце XIX в. план будущего политического союза предложил один из представителей науки международного права цивилизованных народов Карл Блунтшли (Швейцария). В опубликованной в 1878 г. статье «Организация европейского союза государств» он предлагал учредить данный союз под управлением Федерального совета и Сената, избираемого непосредственным голосованием.

12. Император Вильгельм II в 1912 г. в разговоре с промышленником Вальтером Ратенау предельно четко сформулировал стратеги-

ческие цели германской политики: «план – Соединенные Штаты Европы против Америки». В свою очередь Ратенау изложил рейхсканцлеру Бетман-Гольвегу свое видение желаемого будущего для Германии, весьма схожее с установками кайзера. В экономике Ратенау отстаивал необходимость таможенного союза с Австрией, Швейцарией, Италией, Бельгией, Нидерландами и др. странами. В политике – подрыв позиций Англии в Средиземноморье.

13. Список лоббистов «единой Европы с Германией во главе» весьма длинный. В него входили крупнейшие представители промышленной, военной и финансовой элиты Германии. В том же 1912 г. германский генерал Фридрих Бернгарди (Фридрих фон Бернгарди, Германский генерал от кавалерии, военный писатель и историк. Родился 22 ноября 1849 г. в Санкт-Петербурге, Российская империя. Умер 11 декабря 1930 г. (81 год), Еленя-Гура, Нижняя Силезия, Веймарская республика) опубликовал свое исследование «Германия в будущей войне», и уже к 1913 г. вышло шестое издание этой книги. Долгое время германская историография отрицала, что идеи, изложенные Бернгарди, совпадали с официальным взглядом высшего руководства Германии.

Одиозные рассуждения Бернгарди старались выдать за мнение частного лица, который ставил вопрос ребром: «Мировое господство или гибель». Но обнародованные впоследствии документы показали, что книга очень точно отражала взгляды германского руководства:

Первое – разгром Франции, затем основание центрально-европейского союза государств под руководством Германии и, наконец, третий пункт – приобретение новых колоний.

14. Идея «Евросоюза по-германски» (проект «Срединная Европа») легла в основу программы рейхсканцлера Бетман-Гольвега, в сентябре 1914 г. разработавшего комплекс целей Германии в уже начавшейся мировой войне. «Единая Европа» по Бетман-Гольвегу должна была включать в себя Францию, Бельгию, Голландию, Данию, Австро-Венгрию, Польшу. Членство Италии, Швеции и Норвегии также рассматривалось и признавалось желательным, хотя и во вторую очередь. Рейхсканцлер подчеркивал, что члены такого «Евросоюза» формально будут считаться равноправными, но на практике подчинятся Берлину.

Надо сказать, что Бетман-Гольвег еще обладал репутацией умеренного и осторожного политика. Лидеры влиятельных финансово-промышленных кругов Германии требовали куда более масштабной перекройки мирового порядка. Свои притязания они изложили в целом ряде меморандумов и подробных аналитических записках, при-

чем как и в случае Бернгарди, попытка отнести эти документы к творчеству опьяненных шовинизмом фантазеров, окажется несостоятельной.

Капитаны бизнеса имели выход на руководство страны, и в течение всей войны политика Германии, в том числе военная, выстраивалась с учетом их лоббистских запросов. А они были очень обширны. Например, связанный с концерном Тиссена и банком «Дисконто-Гезелльшафт» политик Маттиас Эрцбергер требовал «устранения невыносимого для Германии превосходства Англии во всех вопросах мировой политики и разделения русского колосса».

Эрцбергер не стеснялся в формулировках, вплоть до того, что писал о так называемом «иге московитства» и «освобождении» от него всех нерусских народов. После «победы», по мысли Эрцбергера, Германия получила бы контроль над Польшей и Бельгией, весь горнорудный французский регион Лонгви-Брие, побережье от Кале до Булони и огромные колониальные владения в Африке. Союзной Австро-Венгрии доставались бы территории на Украине, в Румынии и Бессарабии. Глава «стальной империи» Август Тиссен шел еще дальше. Его меморандум, представленный правительству, помимо обширных аннексий во Франции предполагал захват российской Прибалтики, а при благоприятных обстоятельствах еще и Одессы, Крыма, Донецкого бассейна и даже территории в районе Азова и на Кавказе.

15. Проект Соединенных Штатов Европы (СШЕ), появившийся в годы Первой мировой войны, предлагал перестроить отношения между европейскими странами по образцу США. И, как результат, в 1919–1939 гг. происходит организационное объединение сторонников европейской идеи.

16. Под руководством австрийского политика графа Куденхова-Калерги в 1923 г. создан «ПанъЕС», который пользовался поддержкой французского правительства и призывал в Панъевропейском манифесте 1924 г. к созданию Соединенных Штатов Европы.

17. План построения СШЕ выдвинул французским государственным деятелем Аристидом Брианом, в 1929 г. («план Бриана»): определена основа объединения Европы на почве «федеративной связи» и «общего рынка» как экономического базиса, а не только в целях борьбы против «общего врага» или исключения внутренних конфликтов.

18. В течение 1939–1945 гг. европейская идея получила импульс – сначала на почве объединения против фашизма, затем – при разработке планов будущего переустройства Европы. В начале сороковых годов о необходимости объединения Европы говорили многие. В том числе эта

идея будоражила как руководство фашистской Германии (начиная с Гитлера), так и многих противников фашистской верхушки.

19. Следующим заслуживающим наше внимание в идеях создания Евросоюза в период с 1940 по 1945 является Карл Фридрих Герделер, политический руководитель антигитлеровского заговора в июле 1944 г., который являлся доверенным лицом Роберта Боша, владельца электроконцерна «Бош АГ» в Штутгарте, брата представителя правления «ИГ Фарбениндустри». Он также был близок к семейству Круппов.

Герделер выступал за новый передел мира в пользу Германии мирными, прежде всего, экономическими средствами. Нынешний Евросоюз он видел в виде «Федерации европейских государств под германским главенством». По его прогнозам, при положительном стечении обстоятельств в июле 1944 г. такая федерация «стала бы фактом через 10–15 лет». В тот момент к такой идее переориентировались руководящие представители угольной, металлургической и электротехнической промышленности: Г. Брюхер («АЕГ»), Карл Бош («ИГ Фарбениндустри»), Г. Рейш («Гутехофнунгс хютте»), Карл Фридрих фон Сименс (концерн «Сименс»), А. Феглер («Ферайнигте штальверке»), Г. Вальц («Бош АГ»). Переориентация к такой идее была свойственна не только военно-промышленным монополиям. Эти планы неоднократно передавались резиденту США А. Даллесу в Цюрихе.

Европейские историки после 1945 г. пугливо обходили стороной планы Третьего рейха по преобразованию континента. Использование «общеевропейской» риторики можно обнаружить во множестве нацистских документов. Так, например, по воспоминаниям начальника управления планирования Имперского министерства вооружений Ганса Керля, «европейская идея родилась летом 1940 года».

Половина Европы после военного поражения Франции оказалась под пятой Германии. Какую главную выгоду Германия могла из этого извлечь? Сперва возобладал хозяйственно-экономический подход, и в рейх рекой потекли французские вина, норвежская рыба, голландские сыры... Та же Франция поставляла немцам автомобили и авиадвигатели, Чехия – стрелковое оружие и гусеничные самоходные установки, доставившие немало проблем советским танкистам. На немецких военных заводах и сельскохозяйственных фермах во время войны трудились миллионы насильно пригнанных сюда рабочих. В том числе из России, Белоруссии и Украины. Случались и курьезы «евроинтеграции по-немецки».

Под влиянием интеграционных процессов немцы стали отказываться от использования столь любимого ими готического шрифта.

Население «оккупированно-интегрированных» территорий просто не понимало содержания приказов немецких комендатур, даже если они были написаны на французском, датском или чешском языках.

После военных поражений 1943-го, прежде всего после Сталинграда, планы пришлось корректировать. С этого момента на вооружение нацистской пропаганды был взят лозунг «Европейцы против русского большевизма». Именно образ этого врага должен был сплотить континент под началом Третьего рейха.

В германском МИДе о создании специального Европейского комитета заговорили в сентябре 1942 г. Орган возглавил лично министр иностранных дел Риббентроп. О существовании комитета в МИДе знали немногие, а его заседания проходили в конфиденциальной обстановке. Вероятно, из-за того, что Гитлер идеи «евроинтеграции» не одобрял.

Первоначально в Европейскую федерацию предполагалось включить Германию, Италию, Францию, Данию, Норвегию, Финляндию, Словакию, Венгрию, Румынию, Болгарию, Хорватию, Сербию, Грецию и Испанию. Основание федерации должно было произойти на территории «Остмарка» – так в рейхе называли бывшую Австрию.

Свои планы по созданию Европейской конфедерации были и у эсэсовцев. В «черном ордене» за это с 1943 г. отвечал оберштурмфюрер Александр Долецалек, начальник группы D Главного управления СС. Ему принадлежат идеи о преодолении «европейского эгоизма», о складывании единого европейского пространства, об устранении границ и даже о введении единого европейского паспорта (!).

Европейская конфедерация должна была возникнуть после подписания разработанной все тем же Долецалеком Европейской хартии. По сути, весной 1945 г. он озвучил концепцию создания Евросоюза, предвосхитив многие из идей, которые были воплощены в жизнь десятилетия спустя.

При этом планы военной интеграции Европы против России разрабатывали не только в Германии. Будущий глава оккупационного правительства Норвегии Видкун Квислинг еще в 1930 г. написал книгу «Россия и мы». На страницах этой работы Квислинг изложил идею создания Северного альянса, в который должны были войти немцы, скандинавы, голландцы, британцы, британские доминионы и США. В этом проекте без труда можно узнать родившийся через 19 лет блок НАТО.

По задумке Квислинга, Северный альянс должен был стать эффективным орудием в борьбе против большевистской России. Об



СССР, кстати, Квислинг знал не понаслышке – с мая 1927 г. по декабрь 1929 г. он был советником норвежского посольства в Москве.

Более того, в 1944 г. Квислинг предложил создать Европейский конгресс, в котором легко можно узнать прототип современного Европарламента. Правда, конгресс должен был располагаться в Вене, а не в Страсбурге.

Нам хотелось бы обратить внимание и на следующий эпизод Евроинтеграции: при Наполеоне во всей континентальной Европе начали вводить метрическую систему, французский Гражданский кодекс стал основой законодательства многих государств. Но такое ощущение, что вся европейская интеграция XIX и XX вв. проходила только с целью осуществления военных походов на Восток. Что у Наполеона, что у Гитлера. Любая объединенная Европа сразу начинала конфликт с Россией. Взять, например, годы холодной войны или обострение противостояния с Евросоюзом и НАТО уже в XXI в.

Дважды находясь на пике военно-экономического могущества, Германия пыталась реализовать проект Евросоюза и оба раза терпела полный крах. После чудовищного поражения, распада на ГДР и ФРГ, попав под контроль победителей и потеряв право держать большую армию, Германии удалось создать Евросоюз. При этом мы понимаем, что нынешний Евросоюз не является германским проектом и не в интересах Германии он создавался. С другой стороны, США не нужен конкурент в виде мощного объединения. Значит главным архитектором Евросоюза является Великобритания. (Не зря еще в далеком 1943 г. Уинстон Черчилль высказывал идеи объединения, но на тот момент от этого больше преференций имели бы они).

Быть хозяином Евросоюза и по сути не стать его частью? Довольно странная политика Лондона на «континенте».

После поражения фашистской Германии необходимо было решить три основные проблемы: восстановление разрушенного войной европейского хозяйства; организация системы безопасности, позволяющей предотвращать новые войны, и защита прав человека. Решение этих сложных проблем невозможно было представить без объединения европейских усилий.

20. Отправной точкой послевоенного движения за единую Европу принято считать речь британского государственного деятеля Уинстона Черчилля «Трагедия Европы», произнесенную 19 сентября 1946 г. в Цюрихском университете. В ней Черчилль призвал европейцев покончить «с национальными распрями», прежде всего с франко-германским антагонизмом, и образовать на континенте «нечто вроде Соединенных Штатов Европы».

Забегая вперед, мы позволим себе оценить поведение Великобритании вплоть до нынешних дней в отношении Евросоюза, мягко говоря, как неоднозначное. Она еще со времен Черчилля не демонстрировала единства слов с действиями. Впоследствии, даже став членом Евросоюза, она не присоединилась участвовать в Европейском Обществе Угля и Стали (ЕОУС) из опасения ограничения национального суверенитета, а также не присоединилась к денежной системе «евро». Более того, будучи одним из инициаторов и фактическим создателем Евросоюза, Британия первая ее покидает и начинает разрушать всю устоявшуюся экономическую систему Евросоюза. Как она дальше будет развиваться: сохраняться или распадаться?

Мы можем на основе анализа большинства представленных эпизодов предположить, что будущее Евросоюза парадоксальным образом будет зависеть в основном от Германии.

### **Список литературы**

1. *Безбах В.В., Капустин А.Я., Пучинский В.К.* Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота: учеб. пособие / под ред. В.В. Безбаха, А.Я. Капустина, В.К. Пучинского. М.: Зерцало, 2000. 400 с.
2. *Белов А.Г.* Россия и Евросоюз: последствия санкций // Состояние и перспективы развития государства и общества в условиях модернизации: диалог науки и практики: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (28 января 2015 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2015. С. 48–51.
3. *Калиниченко П.Л.* Европеизация российского права: некоторые аспекты эволюции и теории // Кутафинские чтения. Государство и право: вызовы XXI в. М.: Элит, 2009. С. 435–439.
4. Римский договор-международный договор, подписанный в 1957 году ФРГ, Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом о ликвидации всех преград на пути свободного передвижения людей, товаров, услуг и капитала.
5. *Розанов Г.Л.* Конец Третьего рейха. М.: Международные отношения, 1985.
6. Фридрих фон Бернгарди «Германия в будущей войне». Отдел военной литературы при Революционном Военном Совете Республики. М.: Государственное издательство, 1921. 171 с.
7. *Dulles A.W.* German's Underground. P. 108.
8. *Schramm W.* Beck und Goerdeler. Gemeinschaftsdokumente fuer den Frieden (1941–1944). München, 1965. S. 97.
9. URL: <https://az.sputniknews.ru/expert/20170327/409526503/evropeyskiy-soyuz-gitler-germaniya.html>.

## РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

А.П. Березина, А.А. Лисицын – магистранты,  
С.Ю. Гурова, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена актуальным вопросам проведения контрольной работы налоговых органов РФ, рискам, которые сопровождают контрольные мероприятия и их подготовку. Авторами изучены систематические и несистематические риски, возникающие при проведении контрольных мероприятий, выделены факторы и причины, определяющие риски. Подчеркнуто, что от профессионализма работников налоговых органов зависит качество налоговых процедур. Особое значение авторы придают совместной работе (проведение контрольных мероприятий) с государственными органами, такими как правоохранительные и надзорные органы, таможенная служба, коммерческие банки. Обосновано, что риск-ориентированный подход в деятельности контрольных органов является перспективным направлением.

**Ключевые слова:** риск-ориентированный подход; налоговые органы; систематические риски; несистематические риски; визуальный контроль; принцип «доначислено-взыскано».

Риск-ориентированный подход в деятельности контрольных органов является перспективным направлением. В условиях развития информационных технологий и цифровизации экономики на него ориентирована работа федеральных органов и их территориальных отделений, осуществляющих государственный финансовый контроль. Не исключение и налоговые органы, которым присущи риски при осуществлении их деятельности.

В ходе исследования по данной тематике были изучены систематические и несистематические. Установлено, что систематические риски обусловлены различными экономическими и политическими факторами, которые не зависят от деятельности экономических субъектов и являются общими для всех (ухудшение экономического сотрудничества между государствами, в том числе экономические санкции, снижение цен на нефть и газ, изменение конъюнктуры валютного рынка, наличие условий ведения бизнеса в регионах и др.).

Несистематические риски связаны и полностью зависят от качества налогового администрирования. От таких рисков (или их отсут-

ствия) во многом зависит качество и эффективность работы налоговой службы.

Исследовав несистематические риски на каждой стадии контрольной работы налоговых органов, мы выделили факторы и причины, определяющие эти риски:

- качество по государственной регистрации и постановке на учет налогоплательщиков;
- качество проведения визуального контроля;
- качество проведения камеральной налоговой проверки;
- качество отбора налогоплательщиков и проведение выездной налоговой проверки;
- качество составления актов проверки и оформление решения о взысканиях;
- качество подготовки к разбирательствам и судебным делам;
- текучесть кадров налоговых органов.

На этапе государственной регистрации и постановки на налоговый учет могут возникнуть риски, связанные с необнаружением регистрации и постановки на учет организаций с признаками фирм-однодневок, с отсутствием исчерпывающей информации о таких субъектах. К такой информации может быть отнесена информация о мнимой реорганизации в форме слияния, реорганизации в форме присоединения в другом субъекте РФ. С целью снижения такого рода риска, прежде чем регистрировать таких субъектов в качестве юридических лиц, необходим тщательный анализ достоверности сведений по таким субъектам.

Также могут возникать риски, связанные с визуальным контролем на стадии предоставления налогоплательщиками, налоговыми агентами, плательщиками сборов и плательщиками страховых взносов налоговой отчетности: сроки подачи налоговой декларации (расчеты по налогам), соответствие налоговой декларации (расчета по налогам) установленной форме, наличие подписи и правильность заполнения всех необходимых реквизитов. При этом, к примеру, если неточность или несвоевременность сдачи налоговой отчетности не будет выявлена, то такая информация не поступит в отдел камеральных налоговых проверок, которые уполномочены привлечь налогоплательщиков к налоговой ответственности. На стадии проведения камеральных налоговых проверок, а также отбора хозяйствующих субъектов для проведения выездных налоговых проверок могут возникнуть риски, причины которых различны.

Целью налоговой проверки является контроль за соблюдением налогоплательщиками налогового законодательства. При проведении

камеральной налоговой проверки возникает риск невыявления сокрытых от налогообложения сумм, который может быть связан с ограниченностью инструментария проверки, срока проверки, а также с неподготовленностью и непрофессионализмом налоговых инспекторов. От профессионализма работников налоговых органов зависит также качество подготовки актов налоговой проверки.

Риск налоговых органов при оформлении акта камеральной налоговой проверки может возникнуть при неправильном применении норм законодательства о налогах и сборах, при несоблюдении сроков предоставления акта налогоплательщику, что повлечет возражение со стороны налогоплательщика на акт камеральной налоговой проверки. В настоящее время налоговые органы уделяют серьезное внимание отбору хозяйствующих субъектов для проведения контрольных мероприятий. При этом производится сбор и анализ информации о деятельности хозяйствующего субъекта от различных государственных и муниципальных органов, анализируются результаты камеральных и выездных налоговых проверок за предшествующие периоды, а также определяется степень соответствия данных о налогоплательщике от различных источников.

Считаем, что на стадии предпроверочного анализа также может возникнуть риск, связанный с деятельностью налоговых органов. По нашему мнению, причиной тому является тот факт, что не до конца налажено эффективное межведомственное взаимодействие с органами, обладающими данными о налогоплательщиках, не в полной мере внедрены методы риск-ориентированного подхода при планировании выездных налоговых проверок. Качественный отбор налогоплательщиков может эффективно сказаться на результатах выездной налоговой проверки.

Следует также констатировать, что на эффективность контрольной работы налоговых органов по предпроверочному анализу влияет такой фактор риска, как текучесть кадров. Постоянная текучесть кадров в налоговых органах связана с невысокой оплатой труда при высокой нагрузке на одного налогового инспектора. Известно, что эффективность работы любых государственных органов также зависит и определяется наличием квалифицированных сотрудников. В конечном счете от качественного отбора налогоплательщиков зависит эффективность проведения выездных налоговых проверок.

В настоящее время эффективность налоговых проверок определяется в первую очередь результатами выездных проверок. Сегодня к налоговым органам предъявляются требования, связанные с сокращением проведения выездных налоговых проверок при одновременном

повышении их результативности. Территориальным органам Федеральной налоговой службы России именно этому необходимо уделять особое внимание. К примеру, в Чувашской Республике наблюдается снижение выездных налоговых проверок при росте их качества [4]. Это связано с эффективным использованием риск-ориентированного подхода УФНС России по Чувашской Республике при подготовке плана выездной налоговой проверки. Такой подход к практике проведения налоговых проверок на территории Чувашии позволил при снижении количества выездных налоговых проверок одновременно повысить их эффективность. Задача налоговых органов – не снижать сумму доначислений при одновременном увеличении их взыскаемости. При этом принцип «доначислено-взыскано» остается во главе угла оценки результатов контрольной работы.

Серьезную помощь при проведении контрольных мероприятий оказывают различные государственные органы, такие как правоохранительные и надзорные органы, а также таможенная служба, национальный банк. Таким образом, следует констатировать, что несистематические риски налоговых органов могут возникнуть при планировании выездных налоговых проверок. На стадии выездной налоговой проверки есть вероятность риска, связанного с качеством подготовки актов проверки. Причиной возникновения такого риска является человеческий фактор: невнимательность и совершение ошибки налоговым инспектором при подготовке актов проверки, некорректная формулировка нарушений, отсутствие сотрудников юридического отдела инспекции при составлении актов проверки и др.

### ***Список литературы***

1. *Гурова С.Ю., Шипеева Т.Е.* Управление налоговыми взаимоотношениями в организации // Вестник Российского университета кооперации. 2013. № 2 (12). С. 15–18.
2. *Сильвестрова Т.Я., Гурова С.Ю.* Налоговая политика как инструмент регулирования экономического роста регионов // Вестник Российского университета кооперации. 2012. № 1 (7). С. 51–55.
3. *Сильвестрова Т.Я., Гурова С.Ю., Шипеева Т.Е.* Место и роль налогового контроля в деятельности налоговых органов Российской Федерации // Вестник Российского университета кооперации. 2014. № 3 (17). С. 74–79.
4. ФНС России: офиц. сайт. URL: <http://www.nalog.ru>.

# ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА НА НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

**А.П. Березина, А.А. Лисицын, О.М. Петров** – магистранты  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье проводится анализ формирования доходной части бюджета и налогообложения в Чувашской Республике. Показана роль налогов в формировании бюджета региона в современном обществе. Обоснована особая актуальность проблематики исследований налогообложения в регионах. Показано, что основным рычагом регулируемого рынка выступает налоговая политика, разработка которой невозможна без всесторонней количественной оценки современной ситуации и моделирования последствий экономических и политических реформ.

**Ключевые слова:** налоговый потенциал региона; экономика региона; динамика валового регионального продукта; динамика налоговых поступлений; расчет налоговой нагрузки по видам экономической деятельности в Чувашской Республике.

Формирование и функционирование экономики региона и его социальной сферы зависит от избранной налоговой политики, практических мер, методов и форм ее осуществления региональным руководством. Каждый регион вырабатывает комплексные подходы для создания собственной ресурсной базы, включая финансовые ресурсы, а также для расширения собственного хозяйства в целом. При этом необходимо наиболее полно учитывать территориальные особенности и потребности жителей конкретного региона, так как налоговое регулирование определяется изменениями среды и требует максимального учета при осуществлении текущей деятельности и разработке перспективных планов. Для исследования влияния налоговой политики на налоговый потенциал региона выбрана Чувашская Республика.

Чувашская Республика входит в состав Приволжского федерального округа Российской Федерации и является составной частью Волго-Вятского экономического региона. Чувашия не имеет стратегического сырья, поэтому приоритетом выбран инновационный путь развития экономики. Чувашская Республика входит в десятку субъектов РФ, имеющих рейтинги по инвестиционной привлекательности двух ведущих международных рейтинговых агентств.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике, валовой региональный продукт (ВРП) по Чувашской Республике за 2017 г. составил

270634,6 млн руб., или 101,0 % к 2016 г. в сопоставимых ценах. Объем ВРП на душу населения составил 219405,6 руб. В структуре производства ВРП за 2017 г. «Обрабатывающие производства» занимали 26,3 %, «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» – 13,7 %, «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» – 9,0 %, «Деятельность по операциям с недвижимым имуществом» – 7,8 %, «Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение» – 6,4 %, «Строительство» – 5,9 %, «Транспортировка и хранение» – 5,7 %, «Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг» – 5,3 %, «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» – 4,6 %, «Образование» – 4,2 % [5].

Таблица 1

**Объем и динамика ВРП за 2017 г. (в текущих ценах, тыс. руб.)**

<b>Показатели</b>	<b>2017 г.</b>	<b>Индекс физического объема 2017 г. к 2016 г., в %</b>
ВРП в основных ценах (добавленная стоимость в основных ценах – всего)	270634582	101,0
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	24438565	100,2
Добыча полезных ископаемых	287329	112,2
Обрабатывающие производства	70860145	101,4
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	12371138	114,8
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизация отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	2187120	109,5
Строительство	15983877	87,1
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	37054207	100,0
Транспортировка и хранение	15389689	103,3
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	4438156	91,6
Деятельность в области информации и связи	7092827	110,1
Деятельность финансовая и страховая	1132871	84,9
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	21062875	106,3
Деятельность профессиональная, научная и техническая	8453692	107,0
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	3142985	104,4



Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	17424835	100,4
Образование	11305261	99,5
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	14461807	98,3
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	2247540	106,7
Предоставление прочих видов услуг	1299663	87,8

Увеличение валового регионального продукта на душу населения связано не только с увеличением ВРП, но и с сокращением численности населения Чувашской Республики.

Демографическая ситуация в Чувашской Республике такая же, как и в целом по России, характеризуется снижением численности населения: если на начало 2016 г. численность постоянного населения Чувашии (среднегодовая) составляла 1238,1 тыс. человек, то на начало 2017 г. – 1236,6 тыс. человек., а к началу 2018 г. – 1231,1 тыс. человек.

Таблица 2

**Динамика численности населения Чувашской Республики за 2015–2017 гг. [5]**

Показатели	Годы			Абсолютное изменение (+/-)		Темп изменения, %	
	на 01.01.2016	на 01.01.2017	на 01.01.2018	2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Население, тыс. человек	1238,1	1236,6	1231,1	-1,5	-5,5	99,88	99,56

Анализ ВРП в разрезе отраслевой структуры показывает, что наблюдается рост индексов промышленного производства в таких отраслях, как обрабатывающие производства, транспорт и связь, который был обеспечен, в числе прочего, и за счет реализации инновационных проектов и модернизации действующих в республике производств.

В ходе исследования выявлено несовпадение структуры ВРП со структурой налоговых поступлений по Чувашской Республике за 2017 г. Расчет налоговой нагрузки по отраслям также показал разную налоговую нагрузку. Самая высокая налоговая нагрузка приходится на добычу полезных ископаемых и на обрабатывающие производства – 38,91 % и 25,71 % соответственно. Самая низкая нагрузка – на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство – 1,7 %. Торговля оптовая и розничная в среднем несет налоговую нагрузку – 15,35 % [4].

Таблица 3

**Расчет налоговой нагрузки по видам экономической деятельности в Чувашской Республике  
по данным Чувашстата за 2017 г. [5]**

Виды экономической деятельности	ВРП Чувашской Республики		Налоговые поступления		Индекс физического объема ВРП 2016 г. к 2015 г. %	Индекс физического объема ВРП 2017 г. к 2016 г., %	Доля налогов в ВРП, %
	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	уд. вес, %			
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	27633,5	10,56	468,9	1,15	100,7	107,12	1,70
Рыболовство, рыбоводство	56,62	0,02	3,2	0,01	95,3	79,40	5,65
Добыча полезных ископаемых	266,61	0,10	103,73	0,25	75,3	96,56	38,91
Обрабатывающие производства	68054,12	26,02	17499	42,86	105,5	118,86	25,71
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	11588,63	4,43	2078,3	5,09	104,9	133,16	17,93
Строительство	18457,8	7,06	3092,75	7,58	83,2	107,32	16,76
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств	36242,48	13,86	5563,08	13,63	97,4	94,96	15,35
Гостиницы, рестораны	4110,3	1,57	331,16	0,81	100,1	100,60	8,06
Транспорт и связь	17414,97	6,66	1859,03	4,55	109,6	99,78	10,67
Финансовая деятельность	1177,39	0,45	1807,93	4,43	116,1	323,39	-
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	30844,88	11,79	3270,17	8,01	103,1	94,24	10,60
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	17080,51	6,53	1423,67	3,49	100,5	101,02	8,34
Образование	10822,72	4,14	1446,4	3,54	97,1	98,75	13,36
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	13858,38	5,30	1301,61	3,19	99	103,10	9,39
Предоставление прочих коммунальных услуг	3965,37	1,52	575,82	1,41	103,3	107,80	14,52
<b>Итого</b>	<b>261574,3</b>	<b>100,00</b>	<b>40824,75</b>	<b>100</b>	<b>100,6</b>	<b>114,3</b>	<b>15,61</b>

По данным, приведенным в табл. 3, мы видим, что положительная динамика наблюдается не по всем отраслям экономики, например, поступления налогов по отрасли «Добыча полезных ископаемых» сокращаются с 2015 по 2017 гг., в 2017 г. сократились поступления по отрасли «Строительство». Рост налоговых поступлений произошел по таким отраслям, как: сельское хозяйство, финансовая деятельность, обрабатывающие производства.

Оценка структуры налоговых поступлений по отраслям показывает, какую роль играет та или иная отрасль при формировании налоговых доходов региона. По данным табл. 3 мы видим, что на первом месте находится отрасль «Обрабатывающие производства», на долю этой отрасли приходится в 2017 г. около 43 %. На втором – «Оптовая и розничная торговля», на долю которой приходится около 14 %. На третьем – «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», их доля в 2017 г. составила 8,89 %. Предоставление прочих коммунальных услуг составляет лишь 1,11 % в общей сумме налоговых поступлений.

Основным фактором роста поступлений налоговых платежей в Чувашии являются изменения объема валового регионального продукта, инфляционные процессы, результаты налогового администрирования, к которым относятся изменение налогового законодательства, результаты контрольной работы, взыскание налоговой задолженности.

### **Список литературы**

1. *Гурова С.Ю.* Налоговая политика в современной экономической системе: дис. ... канд. экон. наук / Марийский гос. техн. ун-т. Йошкар-Ола, 2007.
2. *Гурова С.Ю., Шинеева Т.Е.* Управление налоговыми взаимоотношениями в организации // Вестник Российского университета кооперации // 2013. № 2 (12). С. 15–18.
3. *Сильвестрова Т.Я., Гурова С.Ю.* Налоговая политика как инструмент регулирования экономического роста регионов // Вестник Российского университета кооперации. 2012. № 1 (7). С. 51–55.
4. Федеральная налоговая служба: офиц. сайт. URL: <http://www.nalog.ru>.
5. Федеральная служба государственной статистики по Чувашской Республике: офиц. сайт. URL: <https://chuvash.gks.ru>.

## ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМОВ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

**М.Ю. Бижуква**, магистрант, **Н.Б. Иванова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются проблемы, сдерживающие эффективность государственной поддержки малого бизнеса в России.

**Ключевые слова:** малый бизнес; государственная поддержка; эффективность государственной поддержки.

Современное положение дел в сфере малого предпринимательства позволяет выделить несколько групп проблем развития субъектов малого бизнеса в России:

- 1) проблемы нестабильности внешней деловой среды;
- 2) проблемы организационно-правового характера;
- 3) материально-финансовые проблемы;
- 4) проблемы информационного характера;
- 5) проблемы безопасности.

Одним из основных факторов, препятствующих систематическому и эффективному развитию российского сектора малого бизнеса, является макроэкономическая среда, которая характеризуется высокими темпами инфляции, высоким налоговым бременем, общей нестабильностью и возможностью кризиса. В сочетании с национальной политикой, проводимой национальной экономикой, в значительной степени декларативными регионами, макроэкономическая среда часто приводит к тому, что многие малые предприятия близки к банкротству.

Группа организационно-правовых проблем развития малого бизнеса в первую очередь следует из положения о том, что непременным условием нормального развития субъектов малого предпринимательства является всесторонняя и стабильная поддержка государства, которая традиционно осуществляется в форме:

- формирования нормативно-правовой базы развития малого предпринимательства;
- предоставления налоговых льгот или создания специальных налоговых и тарифных режимов;
- предоставления дотаций льготного банковского и коммерческого кредитования;
- создания научно-исследовательских, консультационных центров поддержки развития субъектов малого предпринимательства;

- организации материально-технического снабжения;
- развития системы страхования малого бизнеса.

Однако на сегодняшний день в государственной программе поддержки субъектов малого предпринимательства в России по-прежнему отсутствуют эффективные механизмы денежно-кредитной, налоговой политики, материально-технического снабжения, системы официальных гарантий, системы государственных заказов, которые обеспечивали бы создание равных условий в развитии предпринимательской деятельности. Серьезными препятствиями для представителей малого предпринимательства становятся излишний бюрократизм государственного аппарата, усложненный порядок прохождения процедур лицензирования, неэффективная арбитражная практика, неразвитость и нестабильность законодательной базы в целом.

С группой правовых проблем тесно связаны вопросы материально-финансовой поддержки и обеспечения субъектов малого предпринимательства, а именно:

- трудности получения субъектами малого предпринимательства кредитных ресурсов;
- недостаточная государственная финансовая поддержка малого бизнеса;
- недостаточная развитость системы микрофинансирования;
- пренебрежение развитием и использованием различных схем лизинга как инструментом финансирования инвестиционных проектов малого предпринимательства;
- ограниченный доступ к финансовым ресурсам, трудности получения долгосрочного кредита, высокие процентные ставки. Очевидно, что с выполнением сложной функции поддержки малого бизнеса государство должно сопрягать политику развития банковской системы и финансовых институтов и рынков;
- низкий уровень подготовки молодых кадров. Большое значение имеют также расширение и модернизация экономического и управленческого образования с целью подготовки современных управленческих кадров. Разумеется, речь идет о среднем, специальном и высшем уровнях (бакалавриат, магистратура, аспирантура) реализации образовательных программ в колледжах, вузах (институтах, университетах), где значимыми факторами обеспечения реального качества образования (особенно в вузовской системе) являются наличие достаточных научных кадров, функционирование научно-исследовательских лабораторий, проведение прикладных и фундаментальных научных исследований ученых по соответствующим направлениям. Будущее за наукоемкой экономикой, и уже сегодня условия и признаки

успешного развития в различных странах заключаются в том, что в университетах есть исследовательские центры, оснащенные оборудованием, отделы корпоративных исследований и другие части научной инфраструктуры, обеспечивающие различные базовые возможности поиска и прикладные разработки в самых разнообразных областях в тесной связи с образовательным процессом, тем самым в различных формах, принимающих участие в подготовке соответствующих вызовам времени кадров.

Общество неоиндустриального развития – «это общество, в котором главным фактором и ресурсом развития выступают знания, в котором производство, обмен, распространение и использование знаний выступают основой материального и духовного развития. Более короткое его определение – это общество знания».

После начала кризиса малый бизнес столкнулся со множеством новых проблем (в частности, увеличением стоимости кредитных ресурсов), для решения которых были созданы Федеральная корпорация малого и среднего бизнеса (помогает предпринимателям привлекать кредиты под 10–11 %), центр поддержки экспорта и промышленные парки, прочие организации.

Низкая активность малого и среднего бизнеса в сфере инновационного предпринимательства, несмотря на различные формы правительственной поддержки (снижение налоговой нагрузки, ограничение административных барьеров, упрощение системы регистрации, лицензирования деятельности), предполагает с точки зрения «неоклассики», что малый бизнес нуждается в значительном развитии и расширении границ конкурентной среды. Поэтому необходимо срочно принять меры по улучшению антимонопольного регулирования институциональной среды. В связи с этим в рамках программы демонополизации народного хозяйства рассматривается вопрос развития сетей малого бизнеса путем принудительного или активного разделения монопольных отраслей путем: создания малых и средних предприятий на базе одного крупного предприятия; организации дочерних предприятий по инициативе крупных.

Для разрешения одной из основных проблем малого и среднего бизнеса, связанной с высокой долей неформальной занятости, нуждающейся в особом подходе, правительство создает дополнительный механизм для легализации теневых предпринимателей и принимает ряд мер по выводу данной категории из тени (по данным Росстата, в тени работает каждый пятый занятый в экономике, число таких работников в 2010–2014 гг. возросло), что должно способствовать увеличению налоговых поступлений и улучшению бюджетных пока-

зателей (в частности, рассматривается освобождение представителей малого бизнеса от ответственности при условии своевременной легализации).

В 2017 г. правительство продолжило стимулировать развитие малого бизнеса, сохраняя субсидии при уплате процентов по кредиту, а также увеличивая объемы закупок государственных компаний и продолжая развитие лизинговых и многофункциональных центров, способствующих ускорению восстановления поддержки. Планировалось до 2018 г. реализовать программу по увеличению количества предприятий малого и среднего предпринимательства (МСП) до 6 млн, создав тем самым до 2,2 млн дополнительных рабочих мест, что станет драйвером роста отечественной экономики, в 2018 г. была достигнута цифра 6 млн. В случае успешной реализации Министерством экономического развития РФ стратегической программы (срок действия которой 15 лет) предполагается, что к 2030 г. мелкие и средние предприниматели обеспечат около 45 % ВВП вместо нынешних 20–21 %.

В качестве ключевых ориентиров в утвержденной в июне 2016 г. Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г. обозначен ряд масштабных задач:

- увеличение хозяйственного оборота МСП в сопоставимых ценах в 2,5 раза по сравнению с 2014 г. (что соответствует возрастанию доли МСП в ВВП России не менее чем в 1,5 раза);

- рост в 2 раза производительности труда занятых в секторе МСП по отношению к 2014 г.;

- достижение доли обрабатывающей промышленности в хозяйственном обороте сектора МСП до 20 % (против 12–13 % в настоящее время);

- возрастание доли занятых в сфере МСП до 35 % общей численности. Очевидно, что достижение намеченных результатов и эффективности стратегии МСП предполагает новую систему приоритетов институтов и инструментов реализации, учитывая политику последних 20 лет, основанную в отношении малого бизнеса преимущественно на идеологии государственного патернализма и, соответственно, вливании в эту сферу значительных бюджетных средств. Государственный патернализм отвечал не только интересам самого малого бизнеса, но и коррупционным интересам части государственного аппарата, что во многом и предопределяло низкую эффективность бюджетных средств, затраченных на указанные цели. Примером может служить так называемая дорожная карта «Развитие малого и среднего предпринимательства» до 2012 г., предусматривавшая так и не до-

стигнутое увеличение доли сектора МСП в ВВП с 21 % в 2008 г. до 29 % в 2012 г. Разумеется, предполагаемая в новой стратегии доля МСП на уровне 45–50 % требует принципиально иной структуры всей национальной экономики и тщательного согласования целевых индикаторов Стратегии с основными положениями и задачами отраслевых стратегий.

В содержательном плане Стратегия малого бизнеса, основанная на простом повторении идеологии и практического инструментария государственной политики, сложившихся за десятилетия реформирования, будет заведомо неэффективна и малопродуктивна. Следовательно, в этой связи она нуждается в глубоком переосмыслении, предполагая особый «срез» институционального стратегирования, институциональных новаций, которые будут способствовать достижению приоритетов плана, в том числе по развитию малого бизнеса и усилению его позитивного воздействия на развитие национальной экономики. При этом речь должна идти о переходе к новой, фокусно-ориентированной государственной политике в отношении малых форм хозяйствования, учитывающей специфику и уровень его развития в различных регионах России, а отсюда – необходимость адресных мер государственной поддержки малого бизнеса локального характера, и что очень важно – на основе согласования усилий федерального, регионального и муниципального уровня управления.

Исследователи полагают, что одной из самых передовых тенденций в реализации современной национальной экономической политики является инновационная модернизация, перестройка отраслевой и пространственной структуры национальной экономики, а также развитие и поддержка малого бизнеса для усиления роли различных агентств развития; отсюда необходимость формирования системы институтов развития.

Низкая результативность ряда ОЭЗ и иных институтов развития, в том числе по показателям создания рабочих мест и налогово-бюджетного эффекта, во многом обусловлена проблемами пространственного развития, в то время как малый бизнес в России нуждается в территориально дифференцированных моделях и соответствующих им мерах поддержки, институтах развития, которые и смогут формировать соответствующее «поле» развития малого и среднего бизнеса, тем самым способствовать повышению эффективности экономического развития самих регионов.

В этой связи возрастает актуальность обеспечения реального федерализма в российских регионах, формирования действенных сти-



мулов для поддержки формирования и реализации потенциала малого бизнеса.

Фактическое участие ресурсов малого бизнеса является фактором оптимизации развития пространства национальной экономики, что означает дальнейшую децентрализацию направления национальной экономической политики, создание стимулов для региональных и муниципальных властей и эффективные меры по поддержке местного малого бизнеса. Декларируемые же принципы государственной политики в отношении малого бизнеса («создавать условия для развития малых и средних предприятий – выгодно»), сформировать систему стимулов для вовлечения органов государственной власти и органов местного самоуправления в деятельность) не конкретизируются, а ряд положений – например, поэтапная передача большей доли налоговых поступлений в муниципальные, местные бюджеты; установление дополнительных отчислений в местные бюджеты по всем налоговым поступлениям, уплачиваемым субъектами малого, венчурного бизнеса, на деле обсуждаемых уже не один год, – пока еще остаются безрезультатными. Отсюда актуальность разработки более конкретных предложений и проектов в этом направлении.

По мнению ряда исследователей, на которое мы тоже опираемся, основной упор в развитии малого бизнеса должен делаться на региональный уровень с учетом региональных различий и специфики ситуации.

### ***Список литературы***

1. Министерство экономического развития РФ. Доклад к заседанию Государственного совета РФ «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в РФ». 12 января 2016 г. URL: <http://mb48r.ru> (дата обращения: 04.08.2019).

2. О содержании, составе, порядке разработки и утверждении стратегии пространственного развития РФ, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации: постановление Правительства РФ от 28.08.2015 № 870. URL: <https://base.garant.ru> (дата обращения: 04.08.2019).

3. Об утверждении стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: распоряжение от 02.06.2016 № 1083-р. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 04.08.2019).

4. *Гузикова Л.А., Колесников А.М.* Социальный портрет и экономические результаты российского малого бизнеса // Экономическое возрождение России. 2016. № 4 (50). С. 97–99.

5. ФНС России: офиц. сайт. URL: <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 04.08.2019).

# МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

А.Н. Большова, магистрант,

Е.Р. Борисова, д-р филос. наук, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье исследованы теоретические основы финансового планирования на уровне хозяйствующего субъекта. Дана характеристика методам финансового планирования. Выявлены сильные и слабые стороны каждого метода планирования. Выделана роль финансового планирования в воспроизводственном цикле. Выявлены проблемные зоны деятельности субъекта в процессе финансового планирования.

**Ключевые слова:** планирование; управление; методы; методика; бюджетирование; бюджет.

В условиях рыночной экономики финансовое планирование и управленческий учет являются неотъемлемой частью любого успешного предприятия для достижения поставленных целей [1; 2; 5; 6]. Актуальность темы обусловлена тем, что в жестких условиях рыночной конкуренции финансовое планирование позволяет предугадать трудности, с которыми может столкнуться организация, а значит, свести к минимуму риски. Изучению финансового планирования и его методов посвящены много работ отечественных и зарубежных авторов: Т.А. Бабич, Е.Р. Борисовой, А.Л. Булдаковой, В.Б. Бочарова, В.Б. Ивашевич, Б.Ф. Палий, Г.Б. Поляк, А.И. Попова, Е.В. Юнусовой и др.

Экономисты, работающие над теоретическими аспектами методики финансового планирования, как правило, выделяют следующие методы на основе тех или иных финансовых показателей: расчетно-аналитический метод оптимизации плановых решений; балансовый; нормативный; метод экономико-математического моделирования; бюджетирование [3; 4].

При *расчетно-аналитическом методе* плановая величина определяется как произведение фактического значения текущего периода и индекса изменения исследуемого показателя. Данный метод широко применяется при отсутствии технико-экономических нормативов, а взаимосвязь между показателями устанавливается косвенная. Это связано с тем, что в основе расчетно-аналитической методики лежат экспертные оценки.

*Метод оптимизации плановых решений* заключается в выборе наиболее оптимального из нескольких вариантов плана с последующим анализом вариантов. Компания определяет финансовые показатели, на результаты которых будет опираться организация при выборе финансового плана на краткосрочный или среднесрочный период. В зависимости от целей компании можно выделить различные критерии выбора оптимального варианта, такие как максимизация прибыли или валовой выручки, минимизация постоянных или переменных затрат, максимизация производительности труда, повышение рентабельности производства, собственного капитала.

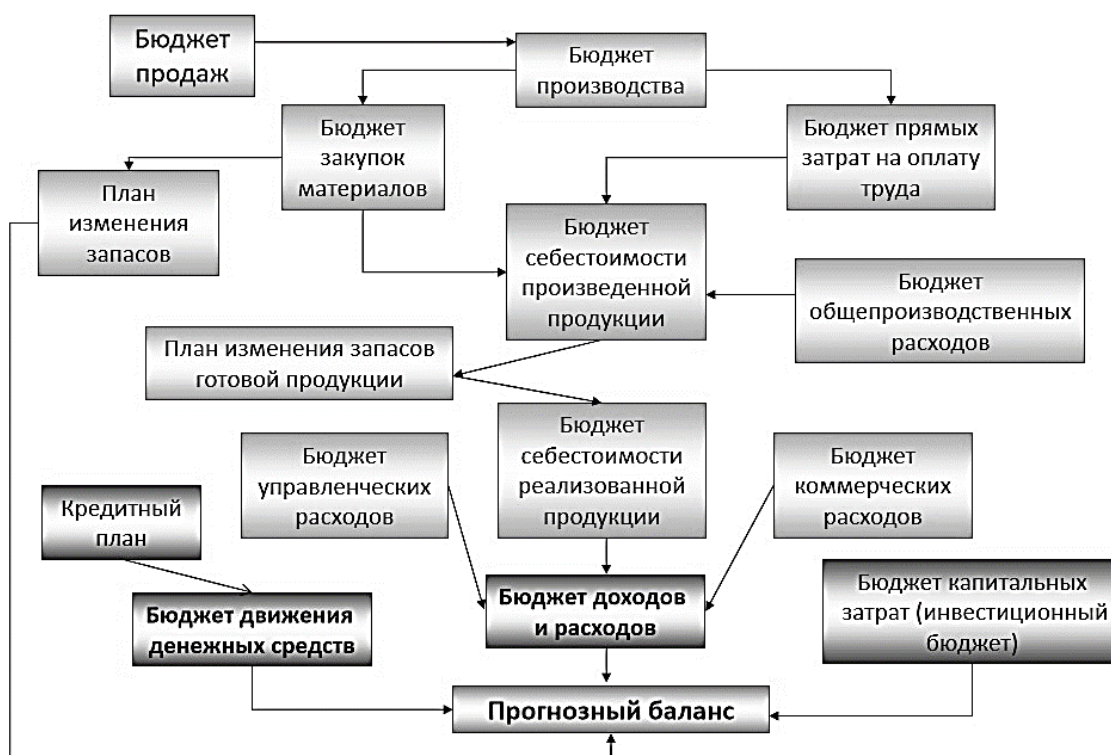
Сущность *балансового метода* заключается в том, что плановая величина показателя определяется с использованием формулы балансового метода, которая устанавливает математическую связь между остатками ресурса на начало и конец периода и суммами поступления и выбытия ресурса за период. Данный метод в большинстве случаев используют при планировании распределения прибыли, формировании фондов накопления и потребления. Данный метод нежизнеспособен в одиночку, поскольку приход и расход средств невозможно определить без помощи других методов планирования, без них данный показатель будет экономически не информативен.

*При нормативном методе* плановый финансовый показатель определяется исходя из ранее установленных норм и технико-экономических нормативов. В зависимости от регулятора выделяют следующие виды норм и нормативов: законодательно установленные; отраслевые нормативы; внутренние нормы предприятия или нормативы хозяйствующего субъекта; установленные договором (нормы расхода материалов на заказ, норма рабочего времени и др.). Нормативный метод является вполне приемлемым, поскольку в нем все расчетные показатели сравниваются с нормативной величиной без определения агрегатной величины, что позволяет осуществить более детализированный анализ, по сравнению с вышеперечисленными моделями. При этом нормативный метод планирования, на наш взгляд, является самым простым методом. Зная норматив и объемный показатель, можно легко рассчитать плановый показатель.

*Экономико-математические методы* позволяют разработать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный. Достоинством метода, на наш взгляд, является возможность конкретного участника рынка как бы «проигры-

вать» альтернативные варианты прогнозов с учетом тех или иных принимаемых решений. Недостатками считаются трудоемкость данного процесса и требование определенных профессиональных знаний.

*Бюджетирование* как метод планирования основывается на стоимостных и количественных величинах, служит инструментом планирования и контроля в процессе управления деятельностью предприятия. Бюджеты разрабатываются как для предприятия в целом, так и для его структурных подразделений (рисунок).



Общая схема бюджетирования

Итоговый бюджет предприятия состоит из двух основных блоков: 1) операционный бюджет – это планы предприятия по операционной деятельности, они включают в себя все этапы производственно-коммерческого цикла, начиная от закупок материалов до продажи готовой продукции получения прибыли. Итоговым основным бюджетом предприятия является бюджет доходов и расходов; 2) финансовый бюджет – это план поступления финансовых ресурсов и их использования, включает бюджет капитальных затрат, кредитный план, бюджет денежных средств компании и планируемый баланс предприятия. Итоговый основной бюджет – бюджет движения денежных средств и прогнозный баланс.

Что касается планирования деятельности предприятия по методу бюджетирования, данная методика, действительно, является очень трудоемкой и требует наличия определенных знаний и навыков работы с бюджетами и формами бухгалтерской финансовой отчетности. Однако с помощью данной методики, как это было показано в работе, можно получить точный результат и оценить эффективность прогноза по базовым показателям. В свою очередь, метод бюджетирования не учитывает непредвиденные обстоятельства, из-за которых может последовать невыполнение бюджета и повлечет за собой невыполнение планируемых финансовых показателей.

В заключение можно отметить, что интерес к методам финансового планирования год от года все возрастает. Это обусловлено, во-первых, тем, что финансовое планирование позволяет реализовать подход к проекту как к системе, предусматривающей не только выработку управленческих решений, но и подкрепленной расчетами планируемых величин, а значит, более предсказуемой. Во-вторых, позволяет при разработке сложных систем эффективно распоряжаться выделенными на реализацию финансового плана ресурсами, учитывая при этом ключевые для каждого предприятия факторы. В современных условиях развития для достижения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта необходимо оптимизировать формирование и использование финансовых и других ресурсов предприятия, что достигается посредством финансового планирования.

### ***Список литературы***

1. *Борисова Е.В.* Стратегическое планирование в управлении экономическими системами // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 3 (25). С. 12–14.
2. *Борисова Е.Р.* К вопросу о сущности финансовых ресурсов и капитала // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 2 (32). С. 8–11.
3. *Бухтерова О.Ю.* Принципы и методы финансового планирования // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11 (ч. 4). С. 560–563.
4. *Дрон Т.Е.* Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии // Вопросы экономики и управления. 2016. № 5-1. С. 122–124.
5. *Муниши А.Ю., Александрова Л.Ю.* Возможности использования результатов маркетингового анализа в деятельности предприятия // Вестник Российского университета кооперации. 2015. № 2 (20). С. 28–31.
6. *Юнусова Е.В.* Развитие российской экономики в условиях научно-технического прогресса // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 2 (36). С. 95–98.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д.Н. Борискин, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Основой для формирования финансовой политики предприятия является выстраивание системы финансовых отношений. Различные финансовые ресурсы предприятия представляют собой объекты финансовых отношений. В статье рассмотрены теоретические подходы к формированию финансовых ресурсов предприятия, отображены их экономическая сущность и источники формирования.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы; формирование финансовых ресурсов; собственные средства предприятия; заемные средства предприятия; привлеченные средства.

В экономической литературе вопросам формирования финансовых ресурсов предприятий и организаций уделяется значительное внимание [1; 2; 5]. Финансовые ресурсы предприятия – это все виды денежных средств и финансовых инструментов, которые предприятие добровольно использует для выполнения своих финансовых обязательств и финансирования текущих расходов. Формирование финансовых ресурсов осуществляется путем создания компаний и реализации их финансовых отношений. Финансовые ресурсы рассматриваются как основа для производственных отношений в виде доходов и расходов для финансирования воспроизводственного процесса хозяйствующих субъектов.

Финансовые ресурсы компании влияют на все стадии репродуктивного процесса. При запуске бизнеса источники финансовых ресурсов зависят от типа собственности, на которой основан бизнес. Формирование государственных предприятий создает финансовые ресурсы за счет бюджета и ресурсов вышестоящих органов власти. В случае организации корпоративных предприятий они создаются за счет долей учредителя (добровольных взносов), добровольных взносов физических и юридических лиц. Все эти акции (фонды) составляют уставной капитал [3].

В теоретическом аспекте финансовые ресурсы предприятия отражают их реальный денежный оборот. Источниками образования финансовых ресурсов являются все денежные доходы и поступления средств, как внутренние, так и внешние. Так, к источникам формиро-

вания финансовых ресурсов предприятия относят собственные (рис. 1), заемные (рис. 2) и привлеченные средства предприятия (рис. 3), бюджетное финансирование предприятия (рис. 4), особые формы финансирования (венчурное финансирование) и привлечение иностранного капитала [1].



Рис. 1. Собственные средства предприятия

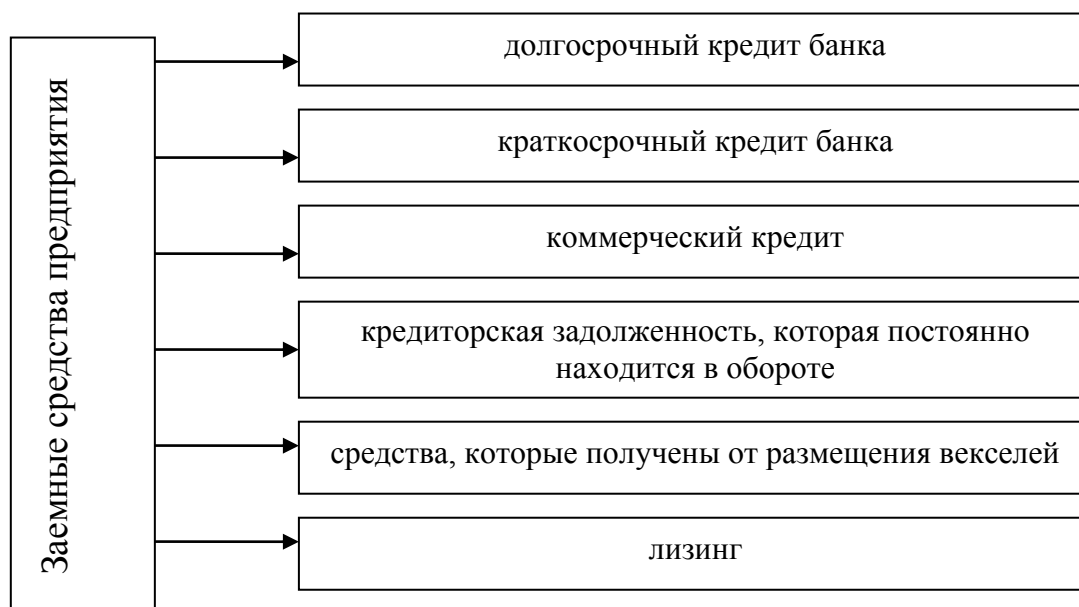


Рис. 2. Заемные средства предприятия

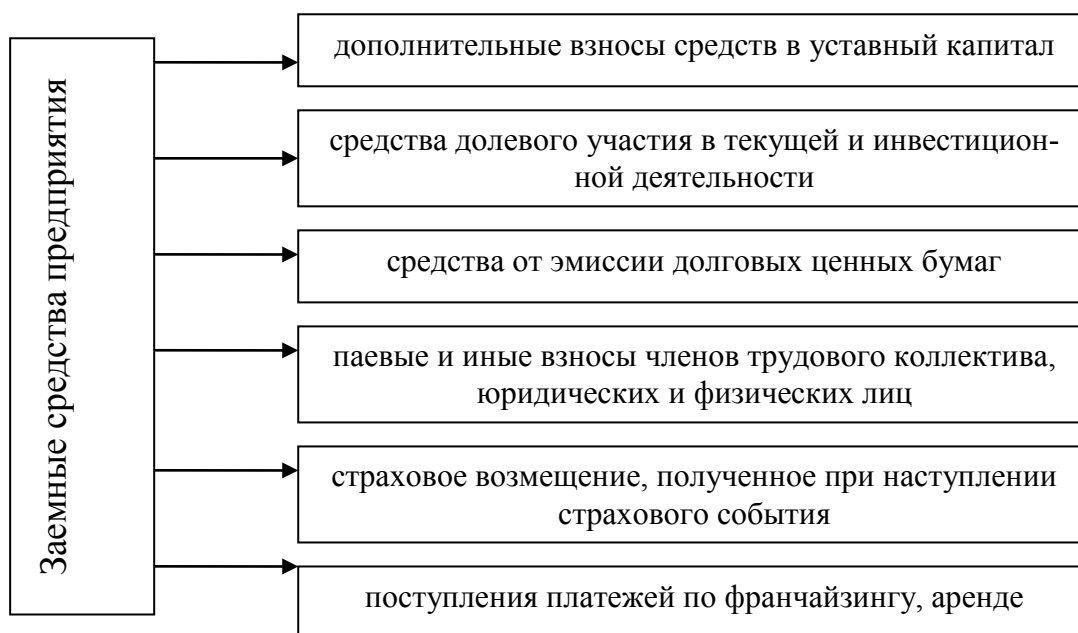


Рис. 3. Заемные средства предприятия

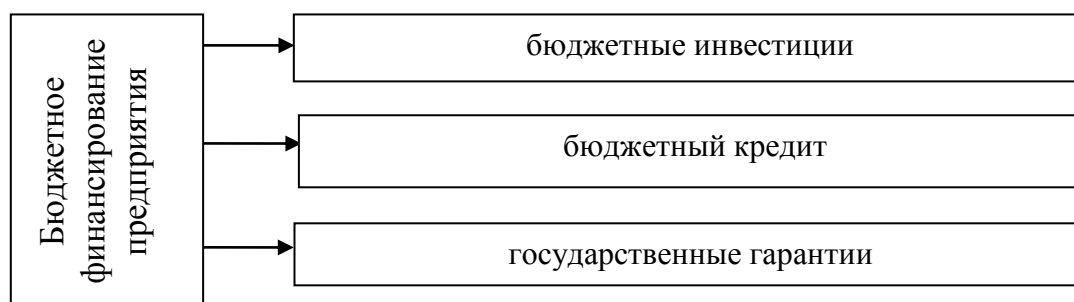


Рис. 4. Бюджетное финансирование предприятия

Финансовые ресурсы потенциально формируются на этапе производства, в то время как создается новое значение, а предыдущее переносится в конечный продукт. Фактическое формирование финансовых средств начинается только на этапе распределения, когда затраты реализуются и отдельные компоненты стоимости выделяются из выручки от продажи товаров (компенсационный фонд, заработная плата и прибыль) [5].

Формирование и использование финансовых ресурсов компании должно быть спроектировано таким образом, чтобы компания могла осуществлять производственную деятельность и получать прибыль, необходимую для выполнения своих собственных обязательств перед населением, кредиторами, партнерами и поставщиками в целях осуществления деятельности. Другими словами, формирование и использование средств должно обеспечивать стабильное финансовое положение, эффективность, ликвидность и прибыльность компании. По-



этому самой важной задачей для компаний является поиск резервов для увеличения собственных финансовых ресурсов и их наиболее эффективное использование для повышения эффективности работы компании.

Можно сделать вывод, что структура финансовых ресурсов зависит от типа и размера предприятия, его вида деятельности и объема производства. Уровень финансовых ресурсов тесно связан с эффективностью работы компании и объемом производства. Чем больше объем производства и чем эффективнее компания, тем выше стоимость ее собственных финансовых ресурсов и наоборот. Таким образом, наличие достаточного количества средств и их эффективное использование определяют хорошее финансовое положение компании, ее платежеспособность, финансовую устойчивость и ликвидность. Поэтому наиболее важной задачей для компаний является поиск резервов для увеличения собственных финансовых ресурсов и их наиболее эффективное использование для повышения эффективности работы компании.

### ***Список литературы***

1. *Алексеева О.Л., Павлова М.С.* Особенности применения методов и инструментов финансового менеджмента по фазам жизненного цикла организации // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 53–56.

2. *Алексеева О.Л., Павлова М.С.* Формирование оптимальной структуры капитала кредитной организации // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 2 (28). С. 4–8.

3. *Андрюшин С.А.* Научные основы организации системы управления финансовыми ресурсами предприятия // Финансы. 2016. № 4. С. 64.

4. *Басовский Л.Е.* Финансовый менеджмент: учебник. М.: ИНФРА-М, 2013.

5. *Богатова Т.А.* Финансовые результаты деятельности предприятий машиностроительного комплекса Чувашской Республики и факторы, их определяющие // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2014. № 3. С. 107–110.

## ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Д.Н. Борискин, магистрант, О.Л. Алексеева, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Рентабельность компании во многом определяется целевым формированием ее капитала. Разнообразные источники финансирования требуют определения оптимальной структуры капитала. Целью оптимизации капитала компании является влияние на структуру и структуру капитала с целью достижения финансового положения, которое гарантирует расширенное воспроизводство экономической системы с приемлемым риском потери стабильности с учетом всех характеристик собственного капитала и заемного капитала. В статье описаны наиболее важные методы и задачи по оптимизации структуры капитала компании.

**Ключевые слова:** активы предприятия; собственный капитал; заемный капитал; оптимальная структура предприятия; оптимизация структуры капитала; финансирование групп активов предприятия; направления по формированию рациональной структуры капитала.

Вопросы оптимизации ставятся во всех сферах экономики, это связано с необходимостью развития и продолжения роста экономики. Оптимизация структуры капитала компании является одним из ключевых элементов обеспечения финансовой стабильности и долгосрочного развития современных компаний. Стабильный рост капитала компании должен идти рука об руку с оценкой ее баланса и оптимальности.

Сбалансированность структуры капитала является одним из ключевых показателей эффективности деятельности и финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Оптимальная структура капитала является залогом эффективного реагирования на изменяющуюся рыночную среду и обеспечивает поддержание конкурентоспособности предприятия. Целью любой коммерческой организации является приносящее прибыль развитие деятельности и устойчивый рост бизнеса. Все это предполагает комплексный подход к оценке всех возможных факторов, влияющих на работу компании как внешне, так и внутренне.

Неоптимальная структура капитала влечет предъявление более высоких требований к доходности организации, вызывает недостаточную динамичность и маневренность в использовании имеющихся возможностей, может провоцировать противоречия интересов и конфликты между собственниками и управленческим персоналом.

Наиболее традиционным подходом в теории финансового анализа является сопоставление значений собственного и заемного капитала. Оптимизацией капитала в данном случае будет являться поддержание неких установленных соотношений собственного капитала к заемному. Соотношение собственного и заемного капиталов кредитной организации отличается от соотношения обычного хозяйствующего субъекта. Однако данный метод также применим и к кредитным организациям, изменяется лишь значение пропорции.

В целом процедура оптимизации структуры капитала направлена на достижение таких целей, как установление допустимого уровня риска в деятельности, максимизация рыночной стоимости предприятия.

При формировании оптимальной структуры капитала хозяйствующему субъекту необходимо придерживаться следующих принципов:

- учет факторов внешней и внутренней среды, оказывающих воздействие на деятельность организации;
- сведение к возможному минимуму издержек привлекаемого капитала;
- структурированность и диверсификация используемых источников финансирования деятельности;
- соответствие сроков привлекаемых источников целям их использования;
- ориентированность на достижение максимальных значений стоимости предприятия.

Оптимальная структура капитала компании – это такая связь между собственными и заемными источниками финансирования, которая предлагает наиболее эффективную связь между доходностью капитала и долгом и, таким образом, максимизирует рыночную стоимость самой компании. Оптимальная структура капитала организации позволяет снизить величину заемного капитала хозяйствующего субъекта и, следовательно, уменьшает его финансовые издержки по привлечению капитала.

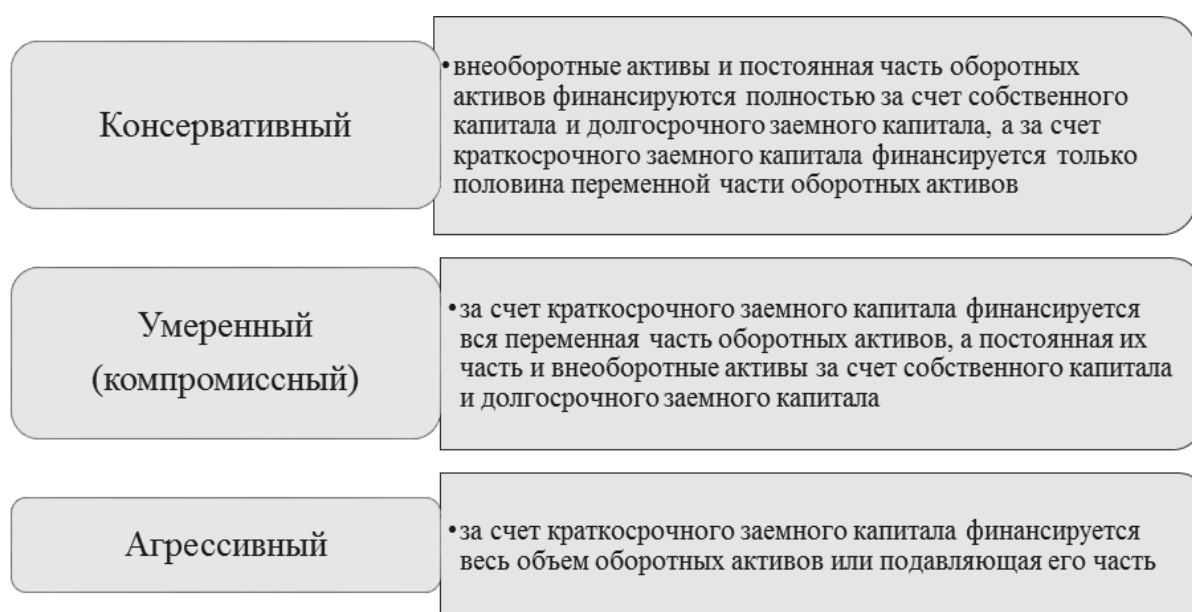
Структура капитала организации оптимизируется различными методами, наиболее важными из которых являются:

- 1) определение оптимальной структуры капитала на основе критерия максимизации прогнозируемой доходности капитала (с использованием механизма эффекта финансового рычага);
- 2) определение оптимальной структуры капитала на основе критерия минимизации затрат (на основе предварительной оценки стоимости участия и займов (при разных условиях привлечения), расчета средневзвешенной стоимости капитала);
- 3) определение оптимальной структуры капитала на основе кри-

терия минимизации уровня финансовых рисков (связано с процессом дифференциации выбора источников финансирования для различных активов хозяйствующего субъекта).

В основе данного метода оптимизации структуры источников финансирования организации находится разделение ее активов на три важнейшие категории: внеоборотные активы, неизменная часть оборотных активов и варьируемая часть оборотных активов [2].

Традиционно выделяют три основных подхода к финансированию активов хозяйствующего субъекта: консервативный, умеренный (компромиссный) и агрессивный, которые различаются в отношении использования собственного капитала, а также долгосрочных и краткосрочных заемных средств (рисунок) [1].



#### Основные подходы к финансированию групп активов организации

Менеджеры компании рассматривают и выбирают один из вариантов финансирования активов в зависимости от своего отношения к возможности принятия на себя капитальных и финансовых рисков. Чтобы оценить целесообразность создания источников финансирования и устойчивости организации, очень важно проанализировать структуру капитала и долга компании. Также необходимо разработать и сформулировать финансовую стратегию развития компании.

Исходя из вышеизложенного можно определить основные направления формирования рациональной структуры капитала, которые находятся в компетенции финансовых менеджеров организации [3]:

1) увеличение размера уставного капитала организации для увеличения финансовой независимости организации;

- 2) сокращение сроков инкассации дебиторской задолженности;
- 3) совершенствование материально-технической базы организации путем оптимизации материально-технического снабжения с целью сокращения капитальных затрат и обеспечения бесперебойной работы организации;
- 4) сокращение производственного цикла (путем повышения производительности труда, использования новых технологий и автоматизации производственных процессов);
- 5) формирование резервного фонда.

### **Список литературы**

1. *Алексеева О.Л., Павлова М.С.* Особенности применения методов и инструментов финансового менеджмента по фазам жизненного цикла организации // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 53–56.
2. *Алексеева О.Л., Павлова М.С.* Формирование оптимальной структуры капитала кредитной организации // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 2 (28). С. 4–8.
3. *Богатова Т.А.* Финансовые результаты деятельности предприятий машиностроительного комплекса Чувашской Республики и факторы их определяющие // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2014. № 3. С. 107–110.
4. *Румянцева Е.Е.* Финансовый менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: ЮРАЙТ, 2018.
5. Финансовый менеджмент. 6-е изд., стер. / А.Н. Гаврилова [и др.]. М.: КноРус, 2015.

## **УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ И КОМПЕТЕНЦИЯМИ ВО ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЕ**

**Д.В. Будзинская, П.И. Шоклев, М.А. Осетров** – магистранты,  
**Т.Н. Егорова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье исследуются проблемы управления карьерой и компетенциями, соотношение и взаимосвязь понятий и точек зрения, возможности применения компетентностного подхода с выделением трех уровней формирования и реализации компетенций: базово-профессионального, коммуникативно-поведенческого и управленческого, усовершенствованного с

помощью карьерных компетенций и командного подхода, все это позволяет повысить результативность организации.

**Ключевые слова:** управление персоналом; управление компетенциями; управление карьерой.

В современных условиях проблемы управления карьерой и компетенциями становятся наиболее востребованными и популярными. Это связано, прежде всего, с формированием новых и новых требований к персоналу, а также к менеджменту организации в целом. Все более значимыми становятся проблемы развития позитивного мышления – востребован позитивизм как в работе с клиентами, партнерами, так и внутри организации между работниками и руководством. Эти проблемы по своей значимости не уступают вышедшим на первое место проблемам поиска идей, креативности и инновационности [4]. Решение перечисленных проблем, так или иначе, связано с ориентированием современного менеджмента организации на новые направления развития во внешней и внутренней среде [3].

Что общего можно выделить в таких понятиях, как карьера, компетенции и управление персоналом, а также в чем отличие между ними, на эти вопросы стремятся ответить многие исследователи современных организаций [1–5].

Среди целей и задач, которые стоят перед современным руководителем, это управление персоналом, повышение его результативности, задействование необходимых ресурсов и оптимизация взаимодействия всех служб и ресурсов во времени и пространстве. Для этого требуется улучшение условий их труда, вовлеченность работников в управленческий процесс, создание и поддержание в рабочем состоянии гибкой системы мотивации, возможностей для развития персонала с учетом объективной систем оценки результатов труда и его карьерного потенциала и многое другое [1].

Если рассматривать понятия с точки зрения внутренних факторов, оказывающих влияние на результативность деятельности персонала, то можно отметить прямую зависимость результатов труда от мотивации и компетенции персонала, в том числе и руководителей организации [5].

Компетенции, соответствующие целям развития организации, умноженные на мотивацию персонала, обеспечивают результативность деятельности как отдельного работника, так и в целом организации. Ведь реализуются компетенции на практике через компетентный подход в управлении персоналом.

В связи с этим важным выступает соответствие компетенций в рамках действующей системы управления персоналом для реализации целей и задач организации. Это и есть требуемый уровень компетенций, который должен быть встроен в систему управления организацией и приносить ей необходимый результат. Нами рассматривается этот первый уровень компетенций как базовый, технический или профессиональный.

Помимо развития компетенций сотрудников большое значение имеет повышение качества обслуживания клиентов и улучшение общего менеджмента организации, т.е. ее управляемости и результативности. Для этого требуется иной уровень организации управления, взаимодействия его звеньев и служб, четкость и слаженность работ, своевременность и перспективность. Все это позволяет выделять новые требования к компетенциям, не только технических и профессиональных характеристик, но и коммуникативных и командных. Соответствующие требования формирования и реализации компетенций связаны со вторым уровнем социальной реализации – коммуникативным, поведенческим. Это улучшение навыков межличностного общения, общего климата в коллективе и развитие социально-психологических методов управления, развитие основных правил поведения участников группы (в том числе в экстремальных или критических условиях), совместное территориальное расположение членов (возможно временное), расширение инструментов индивидуальной и групповой оценки персонала, признание заслуг и вознаграждение.

Третий уровень компетенций формирует управленческий срез реализации командного подхода, взаимосвязанный с карьерным развитием. Именно в команде можно проявить компетенции разных уровней, проявить их отсутствие или ограниченность, базовый уровень или мастерство. Как своеобразный метод, командный подход результативнее тестовых и опросных инструментов, но имеет и ряд ограничений. Так, например, игровые приемы командообразования не могут напрямую интерпретироваться на практическую действительность, требуют более длительного по времени воздействия и иного подхода в управлении.

С точки зрения инновационности современные организации заинтересованы в расширении профессиональных навыков и компетенций своих работников и, конечно же, менеджеров, что приводит к необходимости управления карьерным и профессиональным развитием [2].

Проблемы, связанные с карьерой, актуальны при любых условиях и факторах внешней среды: экономических, социальных и политических изменениях. Вместе с тем в различных формах собственности и

уровнях управления организацией практика внутреннего передвижения специалистов в организации и управления карьерой позволяет органам управления структурировать развитие компетенции персонала. Поэтому карьерные компетенции оцениваются и развиваются в любой среде, но это развитие может рассматриваться как более высокий уровень достижений.

В нашем исследовании управление персоналом через компетентностный подход – это формирование и развитие компетенций персонала для достижения целей организации, который предусматривает:

1. В основе компетентностного подхода в обучении лежит система «ЗУН»: знаний, умений и навыков, реализуемых посредством опыта взаимодействий и взаимосвязей ее элементов.

2. На уровне управления компетенциями необходимо четкое определение и осознание базовых требований к компетенциям в рамках должности, как своего рода соединительной части между ресурсами и задачами организации.

3. Формирование уверенности в собственных возможностях – это немаловажный критерий компетенции персонала и его мотивации.

4. Умение упорядочить свои компетенции, выявляя приоритетные и востребованные, актуальные и креативные – этот подход также важный в управлении компетенциями.

5. Для развития компетентностного подхода необходимо не только активизировать полученные ранее знания, навыки, информацию, но также поддерживать мотивацию к их применению на практике с достаточно высокой результативностью.

Таким образом, нами предлагается рассматривать следующие уровни формирования и реализации компетенций:

1) базовый, технический или профессиональный, соответствующий требованиям организации, ее целям и задачам, тесно связанный с личной эффективностью;

2) коммуникативный, поведенческий уровень сотрудничества, связанный с социальной реализацией, влиянием коллектива;

3) управленческий уровень, взаимосвязанный с карьерным направлением развития с учетом командного подхода.

На каждом из уровней формирования и реализации компетенций свои целевые установки, процессные ресурсы и своя результативность. При этом освоение только одного из уровней компетенций не может обеспечить высокий результат, поэтому в проведении данного обзорного исследования возникла необходимость, а полученные выводы актуальны и востребованы.



## **Список литературы**

1. *Егорова Т.Н.* Малый бизнес: формы сотрудничества и подготовки кадров // Современные технологии управленческой деятельности: сб. ст. Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 мая 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 159–163.

2. *Егорова Т.Н.* Современные технологии обучения и проблемы применения исследовательских методов управления // Качество и инновации в XXI веке: материалы XV Междунар. науч.-практ. конф. (20–21 апреля 2017 г.). Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2017. С. 137–143.

3. *Егорова Т.Н., Ильина А.Г.* Адаптивное управление и его роль в развитии агропромышленного комплекса // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 2 (32). С. 23–26.

4. *Егорова Т.Н., Рыбаков А.С., Кудрявцева Т.В.* Малый бизнес и инноватика: новые возможности динамического подхода // Проблемы современной экономики и управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (25 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 73–77.

5. *Федорова Л.П.* Трудовая составляющая экономической безопасности организации // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 291–296.

## **СОВРЕМЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ**

**Е.Д. Бухаленкова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Новые условия и, соответственно, требования к организации деятельности субъектов бизнеса, высокая сложность проблем, которые они вынуждены решать сегодня и в перспективе, определяют необходимость разработки и внедрения высокоэффективных механизмов управления, порождает обязательность проведения системных изменений в технологиях, организационном устройстве, взаимодействиях с внешним окружением на основе использования передового опыта осуществления организационных изменений в целях выработки наиболее обоснованных подходов. Это предполагает поиск более эффективных инструментов управления субъектом бизнеса, необходимость комплексного исследования организации как объекта современного менеджмента.

**Ключевые слова:** управление; организация; объект управления; организационная структура; стратегия.

В современном мире существует огромное количество различных по своей сути организаций, которые преследуют цели, такие как, например, удовлетворение потребностей людей. Поэтому каждая организация по-своему индивидуальна, имеет определенный набор ресурсов, технологий, разработок для выполнения тех или иных задач. В этом аспекте необходимо рассматривать любую организацию как объект управления.

В общем смысле под организацией мы понимаем определенную группу людей, коллег, объединенных между собой достижением какой-то конкретной цели.

Различают несколько концепций организации, среди которых можно выделить организацию как систему, у которой есть четко обозначенная цель деятельности и ее направления (таблица) [2].

**Виды концепций, относящихся к понятию «организация» [2]**

<b>Концепция понятия «организация»</b>	<b>Комментарий</b>
Организация – это совместная, сознательная деятельность людей, направленная на решение определенных проблем и задач	Сторонники данной концепции считают первостепенным именно совместную деятельность людей
Организация – это совокупность внутренних связей, характеризующихся сплоченностью, скоординированностью и упорядоченностью	В данной концепции раскрывается преимущество организации перед одиночными попытками добиться своей цели. Основная задача такой организации заключается в правильной выработке управленческих решений и способов их реализации
Организация – это структурированная группа людей, функционирующая для достижения определенных целей	Формальность отношений внутри организации – это основа ее функционирования. Каждый член организации знает, кому подчиняется он, а кто подчиняется ему
Существует еще одна важная особенность организации – это сознательное участие в делах организации всех ее членов. Каждый член организации вступает в нее осознанно и так же осознанно выполняет необходимые действия для реализации целей и задач организации	

Следует всегда исходить из того, что управление организацией должно учитывать, что она существует для удовлетворения определенных потребностей потребителей, населения, общества в целом, государства или национальной экономической системы. Современная

концепция управления состоит в том, чтобы все виды деятельности предприятия основывались на знании существующих потребностей и их изменений в перспективе. В этой области существует большая проблема в том, что помимо реализации управленческих принципов включает учет внешних и внутренних факторов, которые оказывают значительное влияние на организацию и ее развитие [4]. Поэтому большое внимание в современной организации уделяется именно этим факторам.

В составе факторов внешней среды организации наиболее важны, поскольку организация может на них непосредственно воздействовать, факторы микросреды, представленные существующими и потенциальными потребителями, поставщиками, посредниками и конкурентами.

ООО «ЧЭАЗ-ЭЛПРИ», предприятие электротехнической отрасли Чувашской Республики, функционирующее уже на этом рынке более 25 лет, активно сотрудничает с другими предприятиями Чувашии, работающими в сфере разработки и производства релейных защит в рамках НКО «Чебоксарский центр релейной защиты и системы автоматики». В его состав входят также АО «ВНИИР», ООО «АББ-Автоматизация», НПП «Экра», НПП «Динамика», НПП «Бреслер», отделение релейной защиты и автоматики кафедры теоретической электротехники ЧГУ, НПФ «Регион-Техно» с учебным центром «Лидер».

В числе крупнейших поставщиков ООО «ЧЭАЗ-ЭЛПРИ»: ОАО «Липецкий меткомбинат» – прокат черных металлов; Ижевский, Челябинский, Белорецкий, Магнитогорский меткокомбинаты – проволока стальная; ОАО «Юнона-Трейд» (г. Каменск-Уральск) – никелевый прокат и др.

ООО «ЧЭАЗ-ЭЛПРИ» реализует свою продукцию как населению (товары народного потребления), так и предприятиям газоперерабатывающей промышленности, энергетики, жилищно-коммунального хозяйства, металлургической отрасли и нефтепереработки. Как и у любой компании, у данного предприятия есть конкуренты, среди которых ближайшими являются ООО «ВЭЗ», ООО «НТЭАЗ ЭЛЕКТРИК», ООО НПФ «РАДИУС», ООО «КЭП» [3].

ООО «ЧЭАЗ-ЭЛПРИ» имеет следующую организационную структуру управления (рисунок). Предприятие возглавляет директор, который организует всю его работу и несет полную ответственность за его состояние и деятельность. Директор представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом предприятия, заключает договоры, издает приказы по предприятию, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет

работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия, открывает в банках счета предприятия.



Организационная структура ООО «ЧЭАЗ-ЭЛПРИ»

Основным производственным звеном данного промышленного предприятия являются цеха и службы. На ООО «ЧЭАЗ-ЭЛПРИ» действует система контроллинга, которая обеспечивает достоверность управленческой информации, высокое качество и своевременность принимаемых на предприятии управленческих решений. Основной предпосылкой для реформирования системы управления и, как следствие, создания группы сводного бюджетирования и контроллинга явился социально-экономический кризис.

Поскольку основная функция группы сводного бюджетирования и контроллинга на предприятии – анализ и управление затратами и прибылью, служба контроллинга должна иметь возможность получать всю необходимую ей информацию и претворять ее в рекомендации для принятия управленческих решений высшими руководителями предприятия.

Но, несмотря на мероприятия, проводимые в организации, предприятию следует разработать стратегию по использованию ряда сильных сторон, в составе которых: положительный имидж на рынке

в течение уже многих лет, осуществление собственных разработок; высокие темпы роста производства; достаточно высокая производительность оборудования; высокий уровень качества продукции; высококвалифицированный персонал и др.

Предприятие должно преодолеть слабости за счет следующих появившихся возможностей: растущей популярности в производстве новых видов продукции, привлечения новых поставщиков; высокоэффективного менеджмента [1].

### **Список литературы**

1. Гаврилова М.В., Кузнецов Е.М. Разработка стратегии развития предприятия // Кооперация в науке и инновациях: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. проф.-препод. состава, сотрудников, докторантов и аспирантов вузов по итогам работы за 2014 г. Чебоксары, 2015. С. 147–153.

2. Гаврилова М.В., Рассанова О.Е. Стратегическое развитие организации в контексте процессного управления // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2016. № 4. С. 41–46.

3. Группа компаний «ЧЭАЗ». URL: <http://www.elpri.ru>.

4. Рассанова О.Е., Алексеева К.Г. Финансово-экономические аспекты развития организации // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. Ч. 1. С. 242–247.

## **АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕТОДОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОРЕЦКОГО РАЙПО**

**Н.Е. Виссарионова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматривается деятельность Порецкого районного потребительского общества, экономические показатели деятельности общества. Оценивается уровень использования информационных технологий в коммерческой деятельности Порецкого райпо.

**Ключевые слова:** райпо; коммерческая деятельность; информационные технологии; экономические показатели; автоматизация.

Коммерческая деятельность является в современных условиях одним из важнейших факторов функционирования и развития любого, в

том числе производственного предприятия. Эта деятельность постоянно совершенствуется в соответствии с объективными требованиями производства и реализации товаров, усложнением хозяйственных связей, повышением роли потребителя в формировании потребительских свойств товаров. Изменения условий производственной деятельности, необходимость приспособления к ней системы управления, генерирования новых методов реализации продукции сказываются на совершенствовании коммерческой деятельности организации. Целью деятельности потребительского общества является удовлетворение материальных и иных потребностей его членов в товарах и услугах.

Для экономической характеристики Порецкого райпо был проведен анализ основных экономических показателей, по данным которых можно сделать вывод об эффективности коммерческой работы (таблица).

**Основные экономические показатели деятельности  
Порецкого райпо за 2016–2018 гг.**

Наименование показателя	Годы			Абсолютное отклонение (+/-)		Темп изменения, %	
	2018	2017	2016	2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
1. Выручка от продажи товаров, продукции, услуг, работ (без НДС), тыс. руб.	167 929	162 709	153 962	8747	5220	105,7	103,2
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	128 684	125 400	117 566	7834	3284	106,6	102,6
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	39 245	37 309	36 396	913	1936	102,5	105,2
4. Коммерческие расходы, тыс. руб.	37 895	34 911	32 735	2176	2984	106,6	108,5
5. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1 350	2 398	3 661	-723	-1048	65,5	56,3
6. Проценты к уплате, тыс. руб.	539	715	938	-223	-176	76,2	75,4

7. Прочие доходы, тыс. руб.	5 419	6 129	5 891	238	-710	104,0	88,4
8. Прочие расходы, тыс. руб.	2 304	2 371	2 740	-369	-67	86,5	97,2
9. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	1 921	3 320	3 576	-256	-1399	92,8	58

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что за анализируемый период выручка от продажи товаров в 2017 г. выросла на 8747 тыс. руб., или на 5,7 % к уровню 2016 г., в 2018 г. увеличилась на 5220 тыс. руб., или 3,2 % к уровню 2017 г., что является положительным моментом в деятельности Порецкого райпо. Себестоимость проданных товаров росла медленнее темпов роста выручки – на 2,6 %, или на 3284 тыс. руб. в 2018 г., что влияет на валовую прибыль, при этом валовая прибыль увеличилась на 1936 тыс. руб., или на 5,2 %. Рост темпа коммерческих расходов по сравнению с ростом выручки от продаж товаров, продукции и услуг составил +2984 тыс. руб., или 8,5 %. Все это значительно сокращает прибыль райпо, уменьшая возможности самофинансирования и накопления собственных финансовых ресурсов.

Для разработки методов совершенствования коммерческой деятельности на предприятии и для успешного подбора и внедрения информационной системы целесообразно осуществлять качественное изучение действующих бизнес-процессов и внесение в них оптимизации. Бизнес-процесс является бесперебойно повторяющейся чередой взаимодополняемых действий, направленных на обеспечение удовлетворения клиентов от приобретения товаров и услуг. В структуре бизнес-процессов идет ставка на достижение результатов, отображающих качество работы целого предприятия [1]. Необходимо уделять тщательное внимание автоматизации бизнес-процессов для обеспечения предприятию доходов и занятия конкурентоспособной ниши на рынке услуг. Качество бизнес-процессов основано на следующих факторах, указанных на рисунке.

Данная работа предполагает создание автоматизации коммерческой деятельности, включая контроль за деятельностью, проводимой в отдельных подразделениях, занимающихся продажами и закупками.

Почти каждый бизнесмен рано или поздно понимает, что для управления компанией ему нужна умная программа, которая может автоматизировать и оптимизировать рабочие процессы. В настоящее

время в Порецком райпо рабочие процессы автоматизированы по программе «1С-Рарус». Решение разработано на платформе «1С:Предприятие 8» и предназначено для автоматизации учета и управления торговым оборудованием в магазинах.



Показатели эффективности бизнес-процессов

Автоматизированы следующие функции: закупки; взаиморасчеты с поставщиками; учет прихода ТМЦ; продажи (сбыт); взаиморасчеты с покупателями; розничная торговля; учет продаж ТМЦ; ценообразование, прайс-листы; склад и логистика.

Основные возможности управления:

- Снабжение – оприходование товара (тары) на склады с учетом дополнительных расходов, возврат товара (тары) поставщику, заказ товара у поставщика с учетом текущих потребностей, корректировка поставки.

- Склад и торговый зал – переоценка товарных остатков, инвентаризация складов, перемещение и списание товаров, пересортица.

- Сбыт – оптово-розничная реализация товара (оказание услуг), возврат товара от покупателя.

- Банк и касса – печать платежных поручений, учет движения денежных средств в кассах и на расчетных счетах, оформление приходных и расходных кассовых ордеров.



- Розничные продажи – оформление розничных продаж с использованием данных POS-терминалов, оформление регламентной отчетности.
- Взаиморасчеты – учет оплаты ведется в разрезе сделок с возможностью закрытия выбранной сделки.
- Ценообразование – назначение цен на товар, учет цен поставщиков.
- Производство – операции комплектации/разукomплектации.
- Отчетность – товародвижение, взаиморасчеты с контрагентами, движение денежных средств, доходы и расходы, управленческий баланс, анализ продаж, регламентированная отчетность, аналитическая отчетность (ABC и XYZ анализ), анализ данных POS-терминалов.

### **Список литературы**

1. *Виноградова С.Н., Пигунова О.В.* Коммерческая деятельность: учебник. 3-е изд., испр. Минск: Выш. шк., 2008. 363 с.
2. *Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К.* Коммерция и технология торговли: учебник для студентов высших учеб. заведений. 9-е изд. М.: Дашков и К°, 2015.
3. *Киреева О.Ф.* Социологическая диагностика информационной безопасности информационно-коммуникационной среды // Труд и социальные отношения. 2013. № 12. С. 35–42.
4. *Красько И.Е.; Москаленко И.М.* Справочник по договорной и претензионной работе на предприятиях. 2-е изд., перераб. Харьков: Прапор; М., 2016. 118 с.
5. *Муниши А.Ю., Александрова Л.Ю., Муниши Ш.Мд.* Инновационные подходы в управлении маркетинговой деятельностью кооперативных предприятий торговли // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике: сб. ст. VII Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары, 2016. С. 134–140.
6. *Памбухчиянц О.В.* Организация и технология коммерческой деятельности. М.: Маркетинг, 2017. 367 с.
7. *Розенберг И.Н., Цветков В.Я.* Автоматизированные информационные системы управления. М.: Московский гос. ун-т путей сообщения, 2017. 80 с.

# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

**М.В. Гаврилова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена определению стратегических контуров и перспективных направлений, определяющих векторы регионального развития в контексте цифровой трансформации экономики.

**Ключевые слова:** цифровая трансформация экономики; стратегия развития; региональное развитие; потенциал и ресурсы развития.

Цифровизация экономики справедливо считается одним из глобальных трендов, определяющих вектор развития России и ее регионов, затрагивая все больше сфер экономики и жизнедеятельности современного общества.

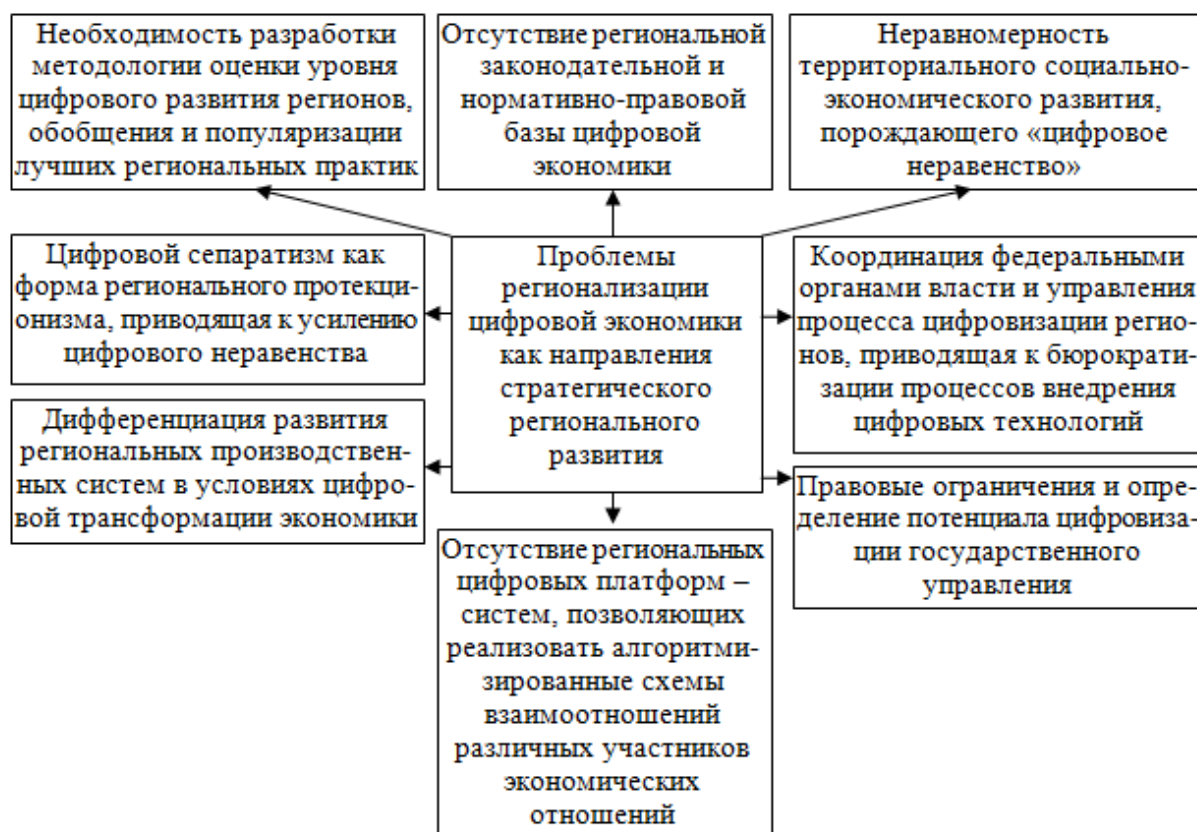
Содержательную основу стратегирования развития России на принципах цифровой трансформации экономики положили «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» [1] и федеральная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [3]. «Ускоренное внедрение цифровых технологий в экономике и социальной сфере» определено в качестве национального приоритета в Указе Президента РФ от 07.05.2018 № 204 [2].

Решение глобальных целей и задач цифровой трансформации экономики национального уровня невозможно без активизации участия субъектов РФ во внедрении цифровых технологий в систему регионального управления при параллельном развитии информационно-коммуникационной среды и инфраструктуры, клиентоориентированных и социальноориентированных услуг, реализуемых в цифровом формате, цифровизации государственного управления.

Определяя стратегические ориентиры регионального развития, следует обозначить актуальную проблематику регионализации цифровой экономики [4] (рисунок).

На общефедеральном уровне проделана определенная работа по формированию предпосылок для обеспечения стратегического развития цифрового государственного управления, включая создание и последовательное развитие Единой государственной платформы сбора данных промышленного интернета вещей, внедрение межведом-

ственного юридически значимого электронного документооборота с применением электронной подписи, базирующегося на единых инфраструктурных, технологических и методологических решениях с возможностью архивного хранения электронных документов органов государственной власти и управления.



#### Проблемы регионализации цифровой экономики как направления стратегического регионального развития

Определяющим фактором для стратегирования регионального развития стало создание цифровой платформы взаимодействия в сфере стратегического управления, позволяющей согласовать процесс стратегического планирования на всех уровнях государственного управления. Значительно упростило информационное взаимодействие и создание платформы информационного межведомственного обмена данными. И, наконец, значимыми инфраструктурными решениями для развития государственного стратегического управления следует назвать создание национальной системы управления данными и АИС «Типовое облачное решение для автоматизации проектной деятельности органов государственной власти», позволяющие сформировать технологические инфраструктурные решения для государственного стратегического планирования и проектной деятельности.

Учитывая сложившиеся мировые тренды цифровизации, пространственное развитие России в стратегической проекции будет осуществляться в двух направлениях:

1) развитие традиционных отраслей экономики в рамках активного использования интернет-ресурсов и цифровых технологий, способствующее позиционированию регионального бизнеса на внутреннем и внешних рынках в качестве инновационно ориентированного и высокотехнологичного, что способствует его конкурентоспособности и эффективности;

2) формирование нового направления экономического развития – экономики цифровых объектов, способного стать новым трендом регионального развития, обеспечивающим глобальную конкурентоспособность территории и ее встроенность в мировую экономику.

Оба направления затронут следующие сферы региональных стратегических приоритетов:

1) регулирование экономических процессов на основе цифровых технологий, включая платформы интеграции публичного управления в интернет-среду, инструменты «облачной демократии», программные решения нового поколения, предназначенные для работы с пространственными данными, их глубокой системной аналитики и прогнозирования;

2) формирование и поддержание на необходимом уровне региональной инновационно-информационной инфраструктуры, обеспечивающей быструю адаптацию, внедрение и обслуживание новых технологических решений как для традиционных отраслей региональной экономики, так и новых цифровых объектов, включая программное обеспечение для формализации и извлечения знаний о сложных объектах, верификации больших программ, машинного обучения и реализации приложений дополненной реальности;

3) внедрение цифровых технологий в социально значимые сферы деятельности на основе интеграционных форм взаимодействия субъектов экономических отношений с целью повышения уровня регионального социально-экономического развития;

4) популяризация индивидуального потребления цифровых услуг и продукции ИКТ, включая цифровые устройства массового потребления, интеллектуальные системы категории «умных вещей», цифровые решения для социализации людей с ограниченными возможностями здоровья и формирования профессиональных виртуальных сообществ, обеспечения новых форм занятости и развития различных форматов электронного бизнеса;

5) цифровая трансформация региональной системы образования с ориентацией на подготовку и переподготовку кадров для цифровой экономики, основанная на активном использовании информационных технологий дистанционного образования, мультимедийных средств поддержки обучения, адаптированных под современные требования экономики, информационных баз и систем данных различного профиля, программного обеспечения нового поколения;

б) развитие системы информационной безопасности отраслей региональной экономики на основе разработки и внедрения технологических решений в области защиты информации и применяемых технологий.

Следовательно, ориентиры стратегического развития регионов в условиях цифровой трансформации опираются на сформированную инновационно-информационную инфраструктуру, инновационную активность субъектов всех уровней экономических отношений, направлены на активизацию информатизации отраслей региональной экономики, интеграцию бизнес-процессов экономических субъектов в интернет-среду и персонализацию цифровых услуг.

### ***Список литературы***

1. О Стратегии развития информационного общества в российской Федерации на 2017–2030 годы: указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203. URL: <http://www.consultant.ru>.

2. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: указ Президента от 07.05.2018 № 204. URL: <https://www.garant.ru>.

3. Цифровая экономика Российской Федерации: распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р. URL: <http://static.government.ru>.

4. *Гаврилова М.В.* Актуальные проблемы и тренды развития ИТ-отрасли: региональный аспект // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 169–182.

# ХАРАКТЕРИСТИКА ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**Н.Е. Герда**, студент, **Ф.С. Момышева**, канд. юрид. наук, проф.  
*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза*  
(Республика Казахстан, г. Караганда)

В статье рассматривается казахстанская избирательная система на современном этапе развития. В Конституционном законе «О выборах в Республике Казахстан» от 28.09.1995 № 2464 «О выборах в Республике Казахстан» (с изм. и доп. по состоянию на 30.12.2019 г.) прописаны права избирателей и условия участия в выборах на всех этапах выборной кампании. Несмотря на это, законодательная нормативная база постоянно совершенствуется, вносятся изменения и дополнения. Перенимается зарубежный опыт по расширению действия независимых наблюдателей. Совершенствуется политика цифровизации избирательного процесса. Актуальность проблемы обуславливается социально-политической значимостью для казахстанского государства и общества института выборов как безусловной составляющей их демократического развития.

**Ключевые слова:** избирательная система; выборы; принципы избирательной системы; избирательное право; закон; электорат; демократическое государство.

В Республике Казахстан после провозглашения независимости была создана качественная нормативная база в сфере организации и проведения выборов. Избирательная система формировалась как с учетом традиций казахстанского народа, так и с учетом мировой электоральной практики и базируется на международных общепризнанных принципах проведения демократических выборов.

На сегодняшний день Республика Казахстан позиционирует себя демократическим государством с установившимся электоральным циклом. Нельзя не согласиться с доктором юридических наук И.В. Минникес, что государство, утверждая себя демократическим и правовым, априори обязано придерживаться определенных критериев. Один из этих критериев заключается в том, что государственные органы должны формироваться на основании демократических выборов. Суть этого критерия многозначна: он предполагает наличие выборов в стране, как единственного способа формирования органов государственной власти; демократические характеристики электоральной деятельности (свобода, равенство); и наконец, то, что иные варианты формирования государственных органов (такие как наследование, назначение) – не должны существовать в практике государ-

ственной деятельности, если законодательно закреплен выборный способ формирования органов государственной власти [4].

В соответствии с Конституцией Республики Казахстан и Конституционным законом «О выборах в Республике Казахстан», выборные кампании разных уровней проходят в строгом соответствии со сложившимся законодательством в этой сфере на достаточно регулярной основе. Являясь активным членом ОБСЕ и других международных организаций, Казахстан придерживается обязательств по проведению свободных и конкурентных выборов.

Выборы Президента – Главы государства, формирование Парламента Республики Казахстан и местных представительных органов зиждутся на принципах открытости и гласности в соответствии с национальным законодательством и международными стандартами в сфере выборов. К основным принципам избирательной системы можно отнести такие, как: разумная периодичность, состязательность, всеобщность, тайность голосования, равенство голоса каждого избирателя, уважение права граждан на объединение и предоставление гарантий равенства таких объединений перед законом, отсутствие каких-либо юридических или административных барьеров для беспрепятственного доступа к средствам массовой информации. Особо стоит выделить принцип прямых выборов. Нельзя не отметить, что иногда он подразумевает не только непосредственное, но и личное участие каждого гражданина в избирательном процессе.

Все же, мы поддерживаем мнение некоторых ученых, что не будет излишним дополнить перечень основных принципов субъективного избирательного права граждан Казахстана таким существенным условием его реализации, как личное голосование, учитывая, что законодательство отдельных стран допускает голосование за других избирателей [5].

В Конституционном законе «О выборах в Республике Казахстан» закреплено право граждан Республики Казахстан участвовать в голосовании на выборах по достижении восемнадцатилетнего возраста, вне зависимости от происхождения, социального, должностного и имущественного положения, пола, расы, национальности, языка, отношения к религии, убеждений, места жительства или любых иных обстоятельств [1, ст. 4, п. 1].

Согласно Конституционному закону Республики Казахстан «О выборах в Республике Казахстан», основными субъектами избирательного права являются избиратели, кандидаты и политические партии, организаторы выборов, наблюдатели и доверенные лица. Чтобы реализовать свое право избирать, избиратели, согласно закону о вы-

борах, должны быть включены в списки избирателей, составляемые соответствующим местным исполнительным органом на основании государственной базы данных о физических лицах, и должны проголосовать на соответствующих избирательных участках [1, ст. 24, п. 5]. Сведения об избирателях и границах избирательных участков к 1 июля и 1 января каждого года представляются местным исполнительным органом в электронном виде в соответствующие территориальные избирательные комиссии, в функции последних входит обеспечение сверки и передача информации в вышестоящие избирательные комиссии (там же).

В Республике Казахстан давно уже нет никаких препятствий к участию женщин в выборах, женщины наравне с мужчинами могут участвовать в политической, социальной и экономической жизни. Примером обеспечения равноправия женщин и мужчин в избирательном процессе служит даже сам состав избирательных комиссий. Например, на сегодняшний день из шести членов Центральной избирательной комиссии Республики Казахстан двое – женщины [2].

Всего сформированы составы 10202 избирательных комиссий: 232 территориальных и 9970 участковых. Численный состав участковых комиссий (от 5 до 11 членов) определялся в зависимости от численности избирателей. Данный дифференцированный подход позволил при сокращении общего числа членов участковых комиссий на 1905 увеличить составы комиссий тех участков, где численность избирателей выше, что оптимизирует все выборные процедуры.

В целом составы избирательных комиссий обновлены на 40,5 %. Более 70 % избранных членов комиссий имеют опыт работы в избирательной сфере. 66,4 % членов избирательных комиссий имеют высшее образование. Средний возраст членов комиссий остался на прежнем уровне – 43,8 лет. В то же время количество членов старше 65 лет в областных комиссиях сократилось с 25,7 % до 14,3 %. Представленность в комиссиях женщин увеличилась до 66,8 % [3].

В целях результативности проводимых мер по повышению уровня правовой культуры и грамотности избирателей и организаторов выборов предусмотрены полномочия Центральной избирательной комиссии Республики Казахстан в части проведения семинаров, тренингов и т.п. мероприятий с представителями политических партий по организации и проведению выборов.

В Законе «О выборах» достаточно четко расписан механизм голосования за кандидатов от политических партий. Право включения в партийные списки лиц для избрания по территории единого общенационального избирательного округа принадлежит политическим пар-



тиям. Политические партии имеют право включать в партийные списки лиц, не являющихся членами данной политической партии, а также привлекать своих доверенных лиц к содействию на выборах. Кандидатам, политическим партиям, выдвинувшим партийные списки, гарантируются равные условия доступа к средствам массовой информации для проведения предвыборной агитации [1, ст. 28, п. 1].

Право выдвижения кандидатов в депутаты Мажилиса, избираемых по партийным спискам, принадлежит политическим партиям, зарегистрированным в установленном порядке, а в отношении кандидатов в депутаты Мажилиса, избираемых Ассамблеей народа Казахстана, – Совету Ассамблеи [1, ст. 87, п. 1]. К регистрации допускается только один список от одной политической партии с любым количеством включенных в него лиц. В избирательный бюллетень для голосования за политические партии включаются наименования политических партий в порядке, определенном жеребьевкой. Порядок проведения жеребьевки и жеребьевка определяется и проводится Центральной избирательной комиссией.

Новшеством в избирательном праве является введение института избирательных фондов политических партий [1, ст. 106, п. 1]. Одновременно для кандидатов политических партий исключается возможность использовать для проведения выборов средства республиканского бюджета.

Были подвергнуты пересмотру нормы законодательства, касающиеся предвыборной агитации и хода ее работы. Значительно расширяется круг лиц, осуществляющих предвыборную агитацию путем проведения личных встреч кандидатов и их доверенных лиц с избирателями. В соответствии с Законом «О выборах» такие встречи могут проводить также члены инициативных групп.

Каждый кандидат наравне с другими кандидатами имеет право на однократное пятнадцатиминутное выступление по государственному телевидению, однократное десятиминутное выступление по государственному радио, а также на публикацию двух статей в государственных органах печати в объеме, устанавливаемом Центральной избирательной комиссией Республики Казахстан [2].

Одним из важных и значимых изменений, внесенных в выборное законодательство республики, является предусмотренная возможность формирования высшего представительного и законодательного органа государства с участием не менее двух политических партий, даже если вторая партия не пройдет семипроцентный порог, установленный законом. Законодательство предусматривает возможность политических партий участвовать в работе избирательных комиссий.

Участковые, окружные, территориальные, избирательные комиссии избираются местными представительными органами по предложению политических партий.

Политические партии, не имеющие представителя в составе избирательной комиссии, имеют право отправлять своего делегата, естественно, члена партии, с правом совещательного голоса на период подготовки и проведения избирательной кампании, который наделяется всеми правами члена избирательной комиссии.

В Республике Казахстан в рамках обеспечения открытости и прозрачности всего выборного процесса, с учетом зарубежного опыта предусматривается участие на всех стадиях избирательного процесса местных, а также международных независимых наблюдателей. В качестве примера можно привести относительно недавние досрочные президентские выборы 9 июня 2019 г., в которых активное участие принимала международная миссия по наблюдению за выборами. По результатам своей работы миссия опубликовала заявление о предварительных выводах и заключениях, в котором содержится важная информация о ходе выборах, нарушениях, об особенностях избирательного процесса, что является стандартной процедурой.

Расширились права наблюдателей, порядок их регистрации и взаимосвязь с избирательными комиссиями, это отразилось: в возможности находиться в помещении для голосования на так называемых «закрытых участках»; находиться в транспортном средстве во время перевозки переносных избирательных урн; наблюдать за ходом голосования, процедурой подсчета голосов в условиях, обеспечивающих возможность четкого обозрения всех этих процедур; присутствовать при проведении голосования избирателей вне помещения для голосования в случае невозможности их прибыть в помещение для голосования; делать фото-, аудио- и видеозаписи; после проведения голосования знакомиться с протоколами избирательной комиссии об итогах голосования, получать их заверенные копии.

Стоит отметить, что Закон «О выборах» периодически дополняется и совершенствуется. Так, в 2018 г. были приняты поправки, согласно которым были упразднены окружные избирательные комиссии, расширены полномочия территориальных избирательных комиссий и внедрены элементы цифровизации в выборный процесс, в частности была произведена цифровизация списков избирателей.

Следовательно, можно отметить, что Республика Казахстан не только декларирует, но и в достаточной степени демонстрирует открытость и прозрачность процесса выборов. В настоящее время процесс по дальнейшему качественному совершенствованию избира-

тельного процесса и законодательства в этой области продолжается. В частности, на систематической основе осуществляется сотрудничество с международными организациями, политическими партиями и общественными объединениями Республики Казахстан.

Главной целью таких здоровых партнерских отношений является динамично развивающийся избирательный механизм в Республике Казахстан, модернизирующийся в соответствии с общепризнанными мировыми демократическими стандартами. Повышение эффективности защиты и соблюдения избирательных прав граждан – не менее важная приоритетная цель вышеназванного сотрудничества. В этом плане важным направлением стало взаимодействие с БДИПЧ/ОБСЕ по вопросу реализации Казахстаном рекомендаций БДИПЧ/ОБСЕ, содержащихся в Итоговых отчетах Миссий БДИПЧ/ОБСЕ по наблюдению за выборами.

В настоящее время деятельность Центральной избирательной комиссии Республики Казахстан направлена на совершенствование всей системы выборов, непрерывной системы правового просвещения граждан, повышение активности выборщиков, цифровизацию выборочного процесса, активное привлечение международных наблюдателей с разных стран мира.

### *Список литературы*

1. О выборах в Республике Казахстан: конст. закон Республики Казахстан от 28.09.1995 № 2464 (с изм. и доп. по состоянию на 30.12.2019).
2. О Правилах осуществления предвыборной агитации, предоставления эфирного времени на радио- и телепрограммах и на публикацию агитационных предвыборных материалов в периодических печатных изданиях государственных и других средств массовой информации кандидатам в депутаты Парламента и маслихатов РК: постановление Центральной избирательной комиссии РК от 17.08.1999 № 21/225.
3. В Казахстане сформированы составы 10 202 избирательных комиссий. URL: <https://www.zakon.kz> (дата обращения: 20.01.2020).
4. Минникес И.В. Принцип обязательности выборов: историко-правовой анализ // Пролог: журнал о праве. 2013. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 27.01.2020).
5. Сагинаев М.Е., Таукелов Н.Б., Нусипова Л.Б. Проблемы функционирования избирательного законодательства и совершенствования принципов избирательного права в Республике Казахстан // Вестник. Серия «Юридическая». 2018. № 1 (85).
6. URL: <https://www.election.gov.kz/rus/o-tsik-rk/sostav-tsik-rk.php> (дата обращения: 27.01.2020).

# НЕКОТОРЫЕ ПРИЧИНЫ УХУДШЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ И ФОРМИРОВАНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

**Б.Н. Глинкин**, доц.

*Чувашская государственная сельскохозяйственная академия  
(г. Чебоксары);*

**Н.Г. Шашкин**, канд. пед. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются вопросы, связанные состоянием здоровья студенческой молодежи. Приведены некоторые причины ухудшения физического развития и физической подготовленности студенческой молодежи. Освещены вопросы формирования разносторонней физической подготовки. Большое внимание уделяется роли физической культуры, здорового образа жизни. Подчеркивается значение спортивно-массовых мероприятий в обеспечении здоровья молодого поколения.

**Ключевые слова:** физическая культура и спорт; физическое развитие; физическая подготовленность; физическая сила; физическая активность; формирование здорового образа жизни.

Большие социальные перемены в развитии общества, кризис и падение экономики, высокая интенсивность труда, автоматизация и роботизация производственных процессов, снижение физической активности человечества, высококалорийная пища с низкой питательной ценностью, курение, алкоголизм и наркомания повлекли за собой изменения в состоянии здоровья современной молодежи – ухудшение физического развития и физической подготовленности, развитие различных нарушений состояния здоровья постоянного и временного характера, без выраженных нарушений самочувствия.

Сформировались устойчивые негативные тенденции – растет заболеваемость, распространяются наркотики, увеличивается количество преступлений.

Многолетние наши исследования и исследования, проводимые кафедрами физического воспитания различных вузов страны, говорят о том, что состояние здоровья студенческой молодежи вызывает серьезную тревогу. Количество студентов в специальных медицинских группах, освобожденных от практических занятий, ежегодно возрастает на 10–15 %, а в некоторых источниках указываются данные и до

30 % [4]. Данной проблемой занимались авторы: Р.Т. Раевский, С.М. Канишевский, А.Ф. Попичко, В.Г. Лапко, Г.М. Казантинова, О.В. Котова, Г.О. Серебряков, В.Н. Егоров. На фоне роста заболеваемости населения у студенческой молодежи намечается тенденция снижения интереса к занятиям по физической культуре. Основная часть студенческой молодежи не приучена самостоятельно заниматься физическим развитием своего организма.

Кроме вышеперечисленных причин, способствующих ухудшению физического развития и физической подготовленности современной молодежи, в ходе личной беседы со студентами первого курса Чебоксарского кооперативного института мы выявили еще некоторые причины. К ним относятся:

- ведение малоподвижного образа жизни;
- невыполнение утренней гимнастики и отсутствие интереса к здоровому образу жизни;
- многочисленные пропуски занятий по физической культуре без уважительной причины;
- отсутствие интереса к народным спортивным играм, как волейбол, футбол и баскетбол;
- отсутствие желания заниматься в спортивных секциях;
- считают по значимости занятия по физической культуре второстепенными, ставя на первое место умение работать за компьютером;
- жалуются на нехватку спортивного оборудования и инвентаря и отсутствие современных спортивных залов;
- указывают на отсутствие свободного времени из-за плотности учебного расписания и недостаточность финансовых средств на приобретение спортивной формы и обуви спортивной;
- считают, что в младенческом возрасте родители не занимались воспитанием привития интереса к физическим упражнениям.

Мы согласны с некоторыми высказываниями студентов и считаем, что на современном этапе развития общества особого внимания требуют и проблемы, связанные с формированием здорового образа жизни современной молодежи. Это профилактика и противодействие потреблению табака, сокращение потребления алкоголя, широкое информирование населения по вопросам профилактики потребления наркотических средств, формирование культуры здорового питания, повышение физической активности населения и мотивирование граждан к ведению здорового образа жизни. Конечно, в этом направлении в последнее время в стране проводится большая работа и вопросы реализации сегодня выходят на общегосударственный уровень.

Например, реализуя государственную антитабачную политику, в стране ввели систему контроля, обеспечивающую соблюдение на местах требования о запрещении курения на рабочих местах и в помещениях. Проводятся мероприятия, направленные на совершенствование системы информирования населения о вредном воздействии табачного дыма. Утверждаются Планы мероприятий по охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака. Устанавливаются дополнительные ограничения курения табака в отдельных общественных местах и в помещениях: на остановках общественного транспорта городского и пригородного сообщения, в местах проведения массовых мероприятий, в подземных и наземных пешеходных переходах.

Много внимания уделяется и вопросам потребления алкогольной, спиртосодержащей продукции и широкое информирование населения по вопросам профилактики потребления наркотических средств. Реализуются мероприятия по усилению контроля за потреблением алкоголя, профилактике алкоголизма и пьянства. Предусмотрено широкое информирование населения по вопросам профилактики потребления наркотических средств, пропаганды здорового образа жизни в средствах массовой информации, размещение социальной рекламы, проведение профилактических акций. Реализуются программы и проекты по профилактике наркомании: «Детство без наркотиков», «Здоровая семья – здоровые дети» и др. Используются различные методы и средства с целью раннего выявления потребителей наркотических средств и психотропных веществ. Для выявления лиц «группы риска» отработан алгоритм взаимодействия педиатрической и наркологической службы.

Здоровье современной молодежи во многом зависит и от формирования культуры здорового питания. В последние годы уделяется повышенное внимание вопросам организации бесплатного здорового питания школьников.

В целях повышения приобщения современной молодежи к занятиям физической культурой и спортом, мотивирования молодежи к ведению здорового образа жизни ежемесячно устанавливаются даты и проводятся Дни здоровья и спорта. Бассейны, тренажерные залы и крытые ледовые катки на безвозмездной основе предоставляются населению. Именно эти объекты пользуются особой популярностью в эти дни.

Работа с детьми и подростками по формированию здорового образа жизни ведется как в медицинских организациях, так и в пришкольных и загородных детских оздоровительных организациях, обще-

образовательных школах, высших и средних учебных заведениях путем организации бесед о здоровом образе жизни, необходимости двигательной активности, здорового питания. Министерствами физической культуры и спорта совместно с администрациями муниципальных районов и городских округов поддерживаются и проводятся такие всероссийские спортивно-массовые мероприятия, как «Лыжня России», «Кросс нации», «Зарядка со звездой», «Тропа здоровья», Всероссийский день бега. Совместно с другими министерствами и ведомствами проводятся комплексные массовые спортивные мероприятия: фестиваль учащихся «Президентские состязания», турниры «Кожаный мяч», «Золотая шайба», Спартакиада ССУЗов, военно-спортивные игры «Зарница», «Орленок», фестиваль спорта среди инвалидов, спортивные праздники по видам спорта, олимпиады, спартакиады, соревнования на призы выдающихся спортсменов, республиканских средств массовой информации и другие соревнования. Дух состязательности дает импульс к дальнейшему совершенствованию и желанию заниматься.

Мы считаем, что сегодня особого внимания требуют и проблемы, связанные с созданием условий для массовых занятий спортом в пределах шаговой доступности от мест проживания, работы и учебы населения. Мы обязаны проводить активную пропаганду здорового образа жизни, создать в каждом дворе и в каждой деревне спортивную площадку хотя бы с самыми простыми, но эффективными спортивными сооружениями – волейбольной площадкой, хоккейной коробкой, перекладиной и т.д.

Вернули в «строй» забытую современной молодежью систему «Готов к труду и обороне» (ГТО). Считаем, что новая государственная система программно-оценочных нормативов и требований по физическому развитию жителей нашей страны, безусловно, очень нужна.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что вопросы, связанные с формированием здорового образа жизни современной молодежи как составной части общенациональной культуры народа, остаются открытыми. В идеале должна быть создана единая система физического воспитания по формированию здорового образа жизни и развитию спортивно-массовых мероприятий по схеме дошколята, учащиеся общеобразовательных школ и ПТУ, студенческая молодежь и далее трудовой коллектив.

### ***Список литературы***

1. *Бороненко В.А.* Здоровье и физическая культура студента: учеб. пособие. М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2012. 336 с.

2. *Максачук Е.П.* Актуализация формирования спортивной культуры личности молодого поколения. М.: Спутник +, 2016. 104 с.

3. *Раевский Р.Т., Канишевский С.М., Попичко А.Ф., Лапко В.Г.* Здоровье студенческой молодежи и пути его формирования в системе образования: материалы III Всеукраинской науч.-практ. конф. Донецк: ДонНУ, 2004. С. 351–357.

4. *Серебряков Г.О., Егоров В.Н.* Анализ заболеваемости и физкультурной активности студентов вуза // Физкультура и здоровье: молодежная наука и инновации: сб. науч. трудов участников Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Е.Д. Грязевой. Тула, 2011. С. 155–157.

## **НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА И ЕЕ РОЛЬ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**И.О. Гордеева, А.А. Остроумова** – магистранты  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья представляет особую актуальность, так как стабильная налоговая система является одним из важнейших условий эффективного функционирования финансовой системы практически любого государства.

**Ключевые слова:** налоговая система; налоговое регулирование; налоговая политика; налоги и сборы; налогообложение.

Налоговая система является совокупностью налогов, всевозможных сборов и платежей, различных форм, принципов и способов их установления, трансформирования или отмены актов, обеспечивающих их оплату, поверку и ответственность за несоблюдение налогового законодательства.

Налоговая система Российской Федерации, прежде всего, предполагает взаимодействие всех ее элементов и комплексный подход к решению налоговых задач. Все составляющие элементы образуют налоговую структуру Российской Федерации.

В структуру налоговой системы Российской Федерации включены:

- все налоги и сборы, принятые на территории нашей страны согласно НК РФ;
- субъекты обложения налогами и сборами;
- нормативно-правовая основа;
- государственные органы власти в области налогообложения и финансов.



Налоги и сборы, установленные в России, обязательны к уплате для тех категорий налогоплательщиков, на которых возложена обязанность по их уплате в соответствии с положениями Налогового кодекса Российской Федерации.

Субъектами налогообложения являются налогоплательщики (юридические и физические лица) и налоговые агенты, другими словами, те, кто, согласно Налоговому кодексу Российской Федерации, уплачивает налоги и сборы.

Налоговая система РФ имеет 3-уровневую структуру, поэтому законодательная база о налогах и сборах также делится на 3 уровня:

1. Федеральное законодательство – это высший уровень законодательной базы. Он действует на всей территории РФ. Подзаконные и другие нормативно-правовые акты не должны противоречить ему. К этой категории относятся обе части Налогового кодекса РФ, федеральные законы, которые согласованы с положениями НК РФ, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ и, конечно, Конституция РФ.

2. Региональное законодательство включает в себя законы субъектов РФ по налогообложению в конкретном регионе нашей страны.

3. Местное законодательство состоит из нормативно-правовых актов, которые принимаются представительными органами местного самоуправления (законодательными собраниями, советами депутатов).

Кроме того, на основании НК РФ Минфин РФ и ФНС РФ разрабатывают приказы, письма, разъяснения и пояснения, а также иные подобные документы. Данные документы необходимы для того, чтобы конкретизировать положения и статьи НК РФ и других федеральных законов РФ в области налогообложения.

Под термином «налоговое регулирование» следует понимать практическую разработку методов воплощения в жизнь планов в области налогов, а также формирования и корректировки налоговой системы в целом. Этот процесс находит свое воплощение в налоговых и бюджетных заданиях, различных установках и концепции на определенный период времени. В целом налоговое регулирование справедливо считается одним из наиболее гибких элементов в системе налогового менеджмента.

Комплекс методов, используемых в процессе налогового регулирования, можно условно разделить на четыре группы:

- налоговые льготы;
- налоговые санкции;
- административное влияние;
- оптимизация бюджетно-налоговой сферы.

Последняя группа считается наиболее эффективной, поскольку предполагает установление жесткого режима расходной части местных бюджетов. Тогда как доходная часть пополняется за счет разнообразных дотаций, субсидий и трансфертов. Таким образом достигается оптимальный баланс между доходами и расходами на местном уровне.

Метод предоставления налоговых льгот и введения санкций считается наиболее эффективным в условиях динамических изменений процессов воспроизводства. В подобной ситуации принятие нового налогового закона, как правило, оказывает существенное влияние на экономическое положение в стране. Как показывает практика, для стабилизации отношений наиболее эффективными являются указанные косвенные методы, предусматривающие введение на государственном уровне новых льгот или санкций.

Различают следующие цели налогового регулирования:

- фискальную, направленную на максимальное наполнение бюджета за счет налогов;
- регулируемую, направленную на достижение баланса как между разнообразными слоями общества, так и между государственными и частными интересами (если перед налоговой системой стоит регулирующая цель, то налоговое бремя пропорционально распределено между различными участниками хозяйственных отношений);
- стимулирующую. Если перед системой налогообложения поставлена стимулирующая цель, то наблюдается ослабление налогового бремени в одних областях и его усиление в других. Так, если деятельность является невыгодной, но важной в социальном плане, то налоги для нее уменьшаются. А экономически выгодные сферы бизнеса облагаются сборами по повышенным ставкам.

Цели налогового регулирования должны по логике соответствовать целям налоговой политики Российской Федерации. Цели, задачи и приоритеты в области налоговой политики ежегодно отражаются в формируемых Министерством финансов России «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации». Цели налоговой политики определяются складывающейся текущей социально-экономической ситуацией. Таковыми целями в последние несколько лет являются: достижение экономической стабилизации, сбалансированность бюджета, интенсификация перехода на инновационный путь развития и рост благосостояния населения.

Чтобы налоговое регулирование было максимально эффективным, оно должно осуществляться в соответствии со следующими принципами:

- государственные интересы должны совпадать с общественными;
- при определении налогов должно учитываться материальное состояние налогоплательщика;
- налоги не могут носить дискриминационный характер;
- размер налогов и льгот не может зависеть от формы собственности или происхождения капитала;
- нормативные акты в сфере налогообложения должны быть сформулированы предельно точно и не допускать двойственных толкований;
- все неясности и сомнения должны толковаться в пользу налогоплательщика.

Государственное налоговое регулирование тесным и непосредственным образом связано с налоговым планированием, прогнозированием и налоговым контролем и должно быть основано на оценке эффективности принятых управленческих решений в сфере налогообложения.

### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ).
2. *Амосов А.И.* Какая налоговая система нужна России // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. С 4–9.
3. *Баташева Ф.А.* Проблемы современной налоговой системы РФ и предложения по ее совершенствованию // Молодой ученый. 2019. № 17. С. 436–438.
4. *Стародубцова И.* Налоговые новации 2017 года. Новые правила отчетности по страховым взносам // Финансовая газета. 2018. С. 1–7.
5. *Чельшева Э.А.* Проблемы и перспективы совершенствования налогового регулирования // Научный вестник Южного института менеджмента. 2018. № 1. С 33–39.
6. *Чириканова Е.А.* Налоговая политика как механизм государственного регулирования экономического развития страны // Символ науки. 2019. № 10–1. С 102–104.

# ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОРГАНОВ И ВЫБОРНЫХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕД НАСЕЛЕНИЕМ

**Н.А. Гордеева**, магистрант, **В.П. Филиппова**, канд. пед. наук  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются особенности ответственности органов и выборных должностных лиц местного самоуправления перед населением.

**Ключевые слова:** местное самоуправление; юридическая ответственность; органы и должностные лица; муниципально-правовая ответственность; ответственность субъектов муниципальной власти.

Местное самоуправление в Российской Федерации является самостоятельной формой осуществления населением принадлежащей ему власти, так как в его основе лежит право жителей муниципального образования самостоятельно решать вопросы местного значения с учетом исторических и иных местных традиций. С принятием Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1] компетенция органов местного самоуправления была значительно расширена, что привело к увеличению обязательных органов и выборных должностных лиц. Однако, в связи с возможным неэффективным и недобросовестным выполнением полномочий, ответственность является неотъемлемым элементом правового статуса данных органов.

Суть ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления разъяснена в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», в котором выделяются три вида ответственности: перед населением, государством, физическими и юридическими лицами. Среди мер муниципально-правовой ответственности названы отзыв депутатов, членов выборных органов местного самоуправления (ст. 71), роспуск представительного органа местного самоуправления (ст. 73), отрешение от должности главы муниципального образования или главы местной администрации (ст. 74), удаление главы муниципального образования в отставку (ст. 74.1).

В случае неэффективного осуществления полномочий органами местного самоуправления или должностными лицами контроль за деятельностью муниципальной власти населением может выражаться в форме привлечения к ответственности (например, выражение недове-

рия и отзыва). Основания для отзыва депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления и процедура отзыва указанных лиц устанавливаются уставом муниципального образования. Основаниями могут служить только конкретные противоправные решения или действия (бездействие), обязательно подтвержденные в судебном порядке. В данном случае наблюдается пробел в законодательстве, так как не совсем понятно, имеются в виду любые противоправные действия (бездействия) выборных должностных лиц либо только закрепленные уставом муниципального образования в качестве оснований для отзыва [4]. Вероятнее всего, имеется в виду последнее. Однако если выборное должностное лицо принимает неправомерные решения, то, естественно, его следует привлечь к ответственности даже при отсутствии такой нормы в уставе.

Институт отзыва имеет высокий демократический потенциал, вопрос о привлечении к ответственности выборного должностного лица вправе решать тот, кто его наделил данными полномочиями, т.е. население муниципального образования [5]. Однако процедура отзыва выборных должностных лиц заканчивается значительно раньше, чем лицо привлекается к ответственности населением муниципального образования. Это бывает, когда инициаторами отзыва аннулируются обращения в избирательные комиссии или выборное лицо добровольно слагает свои полномочия [7].

При введении процедуры отзыва нормами Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» предполагается, что выборное лицо или орган местного самоуправления будут поставлены в условия, сводящие к минимуму возможность нарушения интересов жителей муниципального образования, а их действия не повлекут за собой негативные последствия.

Процедура привлечения к ответственности может быть инициирована жителями муниципального образования только после вынесения решения о действии (бездействии), в судебном порядке и проходит в несколько этапов:

1. Инициирование отзыва начинается после создания и регистрации в соответствующей избирательной комиссии инициативной группы, которая будет осуществлять дальнейшие действия (сбор подписей, ведение агитации и т.п.) в поддержку такой процедуры. Во избежание необоснованного результата и произвольного вынесения на голосование вопроса об отзыве, в уставе муниципального образования или в законе субъекта Российской Федерации должен устанавливаться

ся достаточно высокий барьер собранных подписей для начала процедуры отзыва – не менее числа подписей, требуемых при выдвижении на выборах, чтобы голосование по отзыву не ставило под сомнение волеизъявление избирателей.

2. Голосование по отзыву назначается представительным органом, а в случае отсутствия указанного органа или непринятия им решения в установленный срок – избирательной комиссией, судом. Процедура отзыва напоминает выборы: формируются избирательные комиссии, списки избирателей, участвующих в голосовании, а также финансовый фонд за счет заинтересованных граждан. К сожалению, инициативная группа не всегда может взять на себя обязательства по финансированию отзыва, в особенности если она малочисленна. Во избежание подобных трудностей в законодательство необходимо внести дополнение о том, что муниципальное образование обязано выделять на проведение отзыва средства из собственного бюджета, а инициативная группа должна заручиться финансовой поддержкой у местной администрации. Полагаем, что расходы подобного рода следует прописывать в бюджете муниципального образования, иначе процедура отзыва может прерваться в связи с нехваткой финансовых средств.

3. Инициативная группа организует сбор подписей граждан за проведение голосования по отзыву, который начинается со дня, следующего за днем получения ими регистрационного свидетельства. Разъяснительная работа может начинаться с начала сбора подписей. При этом отзываемое лицо должно быть уведомлено о времени и месте рассмотрения вопроса об отзыве и иметь возможность присутствовать на собраниях и заседаниях, где решаются вопросы отзыва, давать объяснения по поводу обстоятельств, выдвигаемых в качестве основания для отзыва, свободно вести агитацию против своего отзыва. Избиратели могут свободно проводить агитацию как за, так и против отзыва.

4. Голосование и определение результатов – последний этап в этом процессе. Выборное должностное лицо считается отозванным, если за отзыв проголосовали не менее половины избирателей, зарегистрированных в муниципальном образовании (избирательном округе). Вместе с тем продолжает действовать позиция Конституционного Суда России, принятая в 2002 г., о том, что за отзыв должно проголосовать не меньшее число граждан, которое за него голосовало, с целью выявления воли избирателей. В ином случае создаются условия не только для произвольного, не основанного на действительной воле населения досрочного прекращения полномочий конкретных

должностных лиц местного самоуправления, но и для сужения сферы действия представительной демократии, что может приводить к нарушению баланса институтов народовластия и дестабилизации муниципальной власти [2].

Итоги голосования по отзыву депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления подлежат официальному опубликованию (обнародованию). Если по итогам решение об отзыве не выносится, то «отзываемое» лицо имеет возможность защитить свои нарушенные права. Формы защиты в каждом конкретном случае определяются судом и осуществляются путем восстановления отозванного лица в должности или возмещением материального и (или) морального вреда.

Отметим, что институт отзыва не является исключительным средством наказания выборного лица местного самоуправления. Отзываться должны недобросовестные лица, которые сознательно пренебрегают обязанностями, по своим политическим и деловым качествам не могут быть представителем народа, не имеют организаторских данных, принципиальных качеств, не обладают достаточной культурой и гражданским мужеством. Основания должны отражать отрицательную оценку деятельности отзываемого лица.

Таким образом, несмотря на наличие в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» отдельной статьи об отзыве депутатов, членов выборных органов местного самоуправления, обладающей высоким демократическим потенциалом, данный институт работает слабо. На наш взгляд, для активизации этой работы в законодательстве необходимо конкретизировать вопросы, касающиеся оснований для привлечения к ответственности органов местного самоуправления и выборных должностных лиц населением муниципального образования.

### ***Список литературы***

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 02.08.2019) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 40, ст. 3822.

2. По делу о проверке конституционности отдельных положений Закона Красноярского края «О порядке отзыва депутата представительного органа местного самоуправления» и Закона Корякского автономного округа «О порядке отзыва депутата представительного органа»: постановление Конституционного Суда РФ от 02.04.2002 № 7-П // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. № 64.

3. Белогорка А.С., Филиппова В.П. Противодействие коррупции как важнейшая стратегическая задача деятельности российской федерации //

Актуальные проблемы противодействия экономической преступности и коррупции: сб. ст. Межведомственной науч.-практ. конф. (8 апреля 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 19–26.

4. *Великанов К.В., Кодлубай Д.В.* Проблемы совершенствования организационно-правового механизма отзыва депутатов представительного органа муниципального образования, выборных должностных лиц местного самоуправления // Территория науки. 2017. № 3. С. 12–20.

5. *Мамина О.И.* Основы политико-правовой (конституционно-правовой) ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления // Конституционное и муниципальное право. 2016. № 5. С. 24–31.

6. *Филиппова В.П.* Административная ответственность индивидуальных предпринимателей: вопросы теории и практики // Организация государственной и муниципальной власти в России: вопросы теории и практика реализации: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (12 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 196–200.

7. *Шугрина Е.С., Нарутто. С.В., Заболотских. Е.М.* Ответственность органов публичной власти: правовое регулирование и правоприменительная практика: учебник для магистров. М., 2014. 300 с.

## **АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ ПУБЛИЧНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**Н.А. Григорьев, А.А. Михайлов, Т.К. Яковенко** – магистранты  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Проведен аналитический обзор информационного обеспечения системы публичного государственного и муниципального управления; исследованы тенденции электронного правительства в условиях развития цифровой экономики; проанализировано информационное обеспечение системы публичного государственного и муниципального управления; рассмотрены цели и задачи информационного развития; выявлены проблемы информационного общества; определены на основе SWOT-анализа сильные и слабые стороны, возможности и угрозы развития информационного обеспечения системы публичного государственного и муниципального управления.

**Ключевые слова:** публичное управление; информационные технологии; государственное и муниципальное управление; государственные информационные системы; цифровая экономика; электронное правительство.



Учитывая условия стремительного развития цифровой экономики в целях качественного предоставления государственных и муниципальных услуг, а также построения отношений между обществом и государством, возникает острая необходимость в использовании современных информационных технологий. Совокупность таких технологий представляет собой целую информационную систему государственного и муниципального управления (далее – ГМУ), которая облегчает не столько процессы межведомственного взаимодействия, сколько создает возможности беспрепятственного доступа населения к быстрому и качественному получению государственных и муниципальных услуг.

В контексте формирования экономических отношений, наряду с прогрессивной информатизацией, активно развиваются методики и методы экономических, валютно-финансовых, информационных вызовов и угроз. Внедрение цифровых технологий и развитие цифровой экономики влечет за собой угрозу снижения информационной безопасности (далее – ИБ) и увеличения кибератак, что сопровождается повышением уровня защиты и выделением дополнительных ресурсов для ИБ. В то же время правительство в этих условиях становится прозрачным на всех уровнях.

Известно, что законодательство в сфере информатизации регулирует отношения граждан и представителей государственных и муниципальных органов, существуют требования к реагированию на обращения граждан, законы о публикации на официальных сайтах учреждений сведений о доходах, расходах, имуществе государственных и муниципальных служащих. Также в целях реализации полномочий государственных органов и обеспечения обмена информацией между этими органами продолжают создаваться государственные информационные системы [1]. Наряду с этим в каждом регионе России появляются региональные информационные системы. Однако учитывая территориальные масштабы Российской Федерации, существует открытый вопрос в том, что муниципальное управление различных регионов может осуществляться по-разному и иметь множество отличий, как значительных, так и незначимых. Выполнение некоторых процессов может отличаться в зависимости от региона, начиная от ведения электронного документооборота и заканчивая различными подходами к осуществлению контрольно-надзорной деятельности, поскольку требования законодательства представители разных региональных ведомств трактуют по-своему. Стандартизация региональных информационных систем, приведение их к единому виду, сбор всех требований к осуществлению государственных и муниципаль-

ных услуг в единой государственной информационной системе привели бы в порядок систему публичного ГМУ, сократив путь доведения информации от федеральных министерств до органов местного самоуправления, при этом минуя задействование нескольких информационных систем разных уровней.

Улучшение качества ГМУ является первостепенной целью экономического развития. основополагающими задачами «Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года» являются повышение прозрачности процесса принятия решений в открытом доступе, а также снижение коррупции.

Основной проблемой информационного общества является информационное неравенство, т.е. существует поляризация пользователей по степени доступа к информации. На политическом уровне дифференциация информации необходима для решения политических задач, задач ГМУ [4].

Переход к цифровой экономике требует фундаментальных изменений в системе отношений государство – общество – наука. Государство стремится создавать специальные технологические центры, оснащенные новейшими технологиями, к 2025 г. Министерство связи планирует создать широкополосное интернет-покрытие в самых отдаленных уголках России. Государство также обещает наивысший уровень поддержки высокотехнологичным IT-предприятиям. Университеты должны увеличить количество выпускников в области компьютерных технологий. Под поток информатизации на протяжении нескольких лет попали также детские сады и образовательные учреждения, медицинские организации, планируется к 2025 г. оснастить до 95 % оставшихся государственных и муниципальных учреждений информационными ресурсами.

Начавшийся переход на электронный документооборот планируется развивать и дальше. Доля межведомственного документационного оборота должна составить до 90 % от общей массы. Количество услуг, предоставляемых государством посредством удаленного доступа, к 2025 г. должно составить 80 %, при этом большая часть населения оценивает качество оказанных таким образом услуг как «удовлетворительно». В данных условиях большое внимание уделяется формированию эффективно функционирующего электронного правительства.

В настоящее время понятие «публичное управление» многими учеными и экспертами трактуется по-разному. Под публичным управлением понимаем форму взаимодействия между государством и обще-

ством в целях формирования эффективной государственной политики, ГМУ, а также эффективного партнерства между государством и населением в современных условиях развития цифровой экономики [3].

Публичное управление должно использовать возможности современных информационно-коммуникационных технологий в целях принятия эффективных решений, развития ГМУ, предоставления качественных общественных услуг и выстраивания эффективных деловых коммуникаций государством и обществом [2].

В целях развития цифровой экономики совершенствуются государственные электронные услуги, устраняется цифровое неравенство, развиваются электронные системы закупок.

Считается, что электронное правительство может служить катализатором реформирования публичного управления на основе менеджмента знания. Электронное правительство влияет на все процессы формирования знания – возникновение, концептуализацию, передачу знания.

Резюмируя вышеизложенное и проведя SWOT-анализ информационного обеспечения системы публичного ГМУ, мы получили следующие результаты:

- Сильные стороны (S) – быстрый доступ к услугам госучреждений, наличие «мостика» между населением и государством.
- Слабые стороны (W) – информационное неравенство населения; регулярное поддержание квалификации персонала; несогласованность действий государственных органов и регуляторов; отсутствие единой информационной системы.
- Возможности (O) – снижение издержек, связанных с ГМУ; повышение эффективности ГМУ; прозрачность и открытость правительства.
- Угрозы (T) – угрозы ИБ.

Электронное правительство – способ предоставления информации и оказания уже сформировавшегося набора государственных услуг гражданам, другим ветвям государственной власти и государственным служащим, при котором личное взаимодействие между государством и заявителем сводится к минимуму, а информационные технологии используются в максимально возможной степени. Несомненно, наличие возможности электронного взаимодействия является одним из признаков стабильно развивающегося, демократического государства.

Как справедливо отмечал Ю.А. Нисневич, «постоянное информационное взаимодействие между гражданским обществом и государственной властью, между различными административно-террито-

риальными и национальными образованиями, между всеми ветвями и структурами центральной и местной власти является важнейшим условием устойчивого развития государства, сохранения его единства и целостности» [5].

Современное общество с наступлением XXI в. окончательно стало информационным. Резкий рост объема информации, доступной потребителю, также и рост числа технических устройств, с помощью которых население получает информацию, играет все возрастающую роль в жизни человечества. Особенно эта тенденция проявляется в области управленческой деятельности, где информация по существу выступает единственной функцией руководителя. Эффективность административно-управленческой деятельности во многом зависит от полноты, достоверности и актуальности получения информации, необходимой для принятия обоснованных решений по тем или иным проблемам. В последние десять лет существенно вырос объем взаимной информации, а также поток управленческих документов и всего делопроизводства, причем нередко этот бессистемный рост ведет к тому, что готовятся различного рода документы и собираются сведения значительно больше, чем необходимо для управления.

Принципиально важным представляется информационно-аналитическое обеспечение деятельности органов государственной власти, удовлетворяющее современным требованиям. Органы, осуществляющие государственное управление, в большей степени, чем другие организационные структуры, нуждаются в информационном обслуживании, потому что административно-управленческая деятельность во многом зависит от унифицированности, полноты и качества информационных ресурсов, которыми они обладают. Специфика государственных органов в этой области заключается в том, что они, будучи системно организованы, нуждаются в комплексном, системном информационно-аналитическом обеспечении. Системность в данном случае распространяется как на содержание получаемой информации, так и на методы ее сбора, обработки и хранения. Информатизация органов государственного управления должна рассматриваться как технологическое средство, обеспечивающее своевременную обработку информационных запросов и способствующее выработке и принятию оптимальных решений.

### *Список литературы*

1. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: федер. закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (в ред. от 02.12.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. *Артюхин О.А., Сазонова О.М.* Публичное управление социально-политическими процессами в современной России // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2012. № 2. С. 199–202.

3. *Глушакова О.В., Вайсберг Я.А.* О сущности, содержании и соотношении понятий «государственное управление», «социальное управление», «публичное управление» // Сибирская финансовая школа. 2013. № 6 (101). С. 3–9.

4. *Мухаев Р.Т., Абрамова О.Г.* Критерии эффективности современных систем государственного управления: проблема квантификации качества публичного управления // Фундаментальные исследования. 2016. № 7–1. С. 146–154.

5. *Нисневич Ю.А.* Информация и власть. М.: Мысль, 2000. 800 с.

## **О ЗАЩИТЕ ИНФОРМАЦИИ В СФЕРЕ ПУБЛИЧНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**Н.А. Григорьев, В.М. Суслин, А.А. Михайлов, А.С. Матвеев –  
магистранты**

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Исследованы виды защищаемой информации в сфере публичного государственного и муниципального управления: служебная информация и представлена ее классификация; государственная тайна и виды секретности; коммерческая тайна; персональные данные и уровни защищенности; защищаемая информация, обрабатываемая в государственных информационных системах и классы защищенности; представлены особенности каждого вида информации в сфере публичного государственного и муниципального управления; определены требования законодательства, предъявленные к правилам обработки соответствующей информации.

**Ключевые слова:** информация; государственное управление; муниципальное управление; конфиденциальность; служебная тайна; государственная тайна; коммерческая тайна; персональные данные.

На современном этапе развития государственного строя одной из наиболее приоритетных характеристик является состояние информационного обеспечения государственного управления. Рассматривая механизм информационного обеспечения публичного государственного управления, необходимо определить содержание рассматриваемых дефиниций.

Под «механизмом» понимается совокупность частей, деталей, функционирующих вместе.

Под «информационным обеспечением» понимается использование информации, освещающей рассматриваемую сферу деятельности, отвечающей таким критериям, как:

- достоверность;
- оперативность;
- полнота.

Под «государственным управлением» понимается реализация способов и методов управления, используемых органами государственной власти в ходе реализации своих полномочий.

Под «публичностью» понимается открытость и доступность.

Таким образом, под механизмом информационного обеспечения публичного государственного управления можно рассматривать совокупность доступных массивов информации о деятельности органов государственной власти.

Роль информации о деятельности (результатах деятельности) органов государственной власти в современном обществе занимает важное место в повседневной жизни населения, так как результаты деятельности органов власти имеют непосредственное отношение к установлению правовых норм повседневной деятельности населения.

В соответствии с положением Конституции Российской Федерации все правовые нормативные акты вступают в силу только после их опубликования в официальных источниках средств массовой информации, таким образом, механизм информационного обеспечения государственного управления изначально является фундаментальным инструментом государственной власти, обеспечивающим функционирование всех институтов власти (федеральных, региональных, органов местного самоуправления, исполнительной, законодательной, судебной).

В ходе управленческой деятельности государства собирается и производится масштабное количество информации, которая образует служебные сведения для сотрудников системы. Информация является средством реализации в различных сферах деятельности населения и государства. Своевременность, достоверность и полнота информационного обеспечения государственного управления создают предпосылки для эффективных правительственных решений и их последующей реализации. Эффективная информационная деятельность государства является фундаментальным условием обеспечения, в частности, конституционного права гражданина на доступ к информации.

Информация в системе государственного и муниципального управления может быть ресурсом и объектом государственного

управления, средством управленческого воздействия и результатом деятельности. Таким образом, можно прийти к выводу, что служебная информация является параллельно предметом и объектом служебной общественной деятельности органов. Существенная часть служебной информации является публичной и общедоступной в общественно значимом интересе, однако некоторые сведения являются служебной тайной [1–4].

Любая информация в системе деятельности государственных органов управления является служебной. Категория «служебная информация», к сожалению, никак не определена современным законодательством. Более того, взаимосвязь между дефинициями «служебная информация» и «информация о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» требует дискуссии и детального толкования. Целесообразно полагать, что они отражают различные аспекты одного контента: первый – внутрисистемный, а второй – внешний, иными словами, внесистемный, неорганизационный взгляд на проблему информационного взаимодействия.

Каждый государственный орган и орган местного самоуправления используют три вида служебной информации: входная, внутренняя и выходная. Информационные потоки в системе государственного и муниципального управления формируются в результате информации, получаемой государственным органом от физических и юридических лиц, например, следственные органы производят сбор информации во время расследования, а налоговые органы накапливают сведения о доходах физических и юридических лиц; сбора информации о состоянии государства и общества в качестве основы для принятия управленческих решений государства, к примеру, сбор криминалистической информации правоохранительными органами; публикации, афиширования официальных материалов; получения гражданами и организациями данных, необходимых им для ведения деятельности: выдача справок, лицензий, оформление выписок, подготовка ответов на запросы, обращения и др.; передачи информации от вышестоящих органов нижестоящим; обмена информацией между государственными органами различных ведомств [5; 6].

Информационный массив государственного органа управления, формируемый при прохождении через него информационного потока, является его информационным фондом, иными словами, становится набором необходимой и достаточной информации для деятельности государственного органа. Информационный фонд системы государственного управления содержит информацию разного содержания и

формы, классифицируется по источнику происхождения сведений на внутреннюю и внешнюю.

Внешняя среда представляет собой совокупность условий и обстоятельств, при которых функционируют государственные органы и принимаются решения, т.е. выполняются возложенные на них задачи. Внешними по источнику происхождения являются служебные сведения, полученные от граждан и организаций, общественных объединений, например, сведения об отраженных в декларации объектах, проходящих через таможенные органы. Источниками сведений выступают обращения граждан, события и факты, выявленные в процессе контроля и надзора.

Внутренним источником происхождения является информация, разработанная и полученная на основе систематизации сведений и разработки новых в результате интеллектуальной деятельности сотрудников в самом публичном органе. Например, сведения, формируемые органом управления на основе синтеза первичной статистической отчетности, сведения, появляющиеся в принятых управленческих решениях.

Внутренние источники информации – это элементы организационной структуры государственного органа, которые формируют служебные сведения в ходе ведения текущей служебной деятельности, включая бухгалтерскую, контрольную, плановую, аналитическую и другую информацию. Такая информация о внутренней среде отражает фактическое состояние компонентов организационной структуры публичного органа и объектов, находящихся в сфере интересов органа [5; 6].

В зависимости от организационной формы информация, используемая в системе публичных органов, делится на документированную и не документированную. Отличительными признаками документированной информации является наличие фиксирования сведений на материальном носителе с соответствующими реквизитами документа (номером и датой).

Информация, собираемая и разрабатываемая органами государственного управления, может быть разделена на административную и неадминистративную. Первая включает описание административных процедур, разъяснения по процедурным вопросам и другие сведения, связанные со спецификой реализации государственных функций. Вторая включает в себя информацию о сферах функционирования органа государственного управления (техническая, научная, экономическая, культурная, статистическая, экологическая и иная).



Расширение открытости деятельности органов власти в последнее время связано с развитием электронной демократии. Информация, подлежащая обязательному обнародованию или опубликованию в Интернете, несомненно, является общедоступной, и, следовательно, доступ к ней не может быть ограничен. Таким образом, список информации, доступ к которой не может быть ограничен государственными и муниципальными органами, а также перечень сведений, подлежащих обязательному опубликованию, обнародованию и размещению в информационно-телекоммуникационной сети Интернет и раскрытию иным способом, образуют несистематизированный набор служебных сведений, которые должны быть доступны любому лицу и, соответственно, не могут быть классифицированы органами государственного управления как служебная тайна.

Еще один вид информации, которая обрабатывается в государственных и муниципальных органах управления и подлежит обязательной защите, – это государственная тайна. Закон о государственной тайне регулирует отношения с отнесением информации к государственной тайне, ее засекречиванием и рассекречиванием. Информацией, отнесенной к государственной тайне, являются сведения в военной сфере, в области науки и техники, внешнеполитической, экономической, разведывательной и оперативно-розыскной сфере. Документы, содержащие государственную тайну, сопровождаются грифами секретности «особой важности», «совершенно секретно», «секретно». Основными признаками к отнесению сведений к государственной тайне являются законность, обоснованность и своевременность. Ни в коем случае не подлежат засекречиванию сведения о чрезвычайных ситуациях, катастрофах, стихийных бедствиях, о состоянии экологии, сведения о преступности, привилегии и социальные гарантии общества от государства, данные о размерах золотого запаса и других государственных валютных резервах страны, а также о фактах нарушения законодательства органами государственной власти и их должностными лицами.

Следующий вид защищаемой информации – коммерческая тайна. Законодательство в сфере коммерческой тайны направлено на регулирование отношений с установлением, изменением и прекращением режима коммерческой тайны, информация о которой имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу ее неизвестности третьим лицам. Режим коммерческой тайны – это режим конфиденциальности информации, позволяющей ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать непредвиденных и неоправданных расходов, а также сохра-

нить положение на рынке товаров, работ и услуг или получить иную коммерческую выгоду. Признаками информации, составляющей коммерческую тайну, являются коммерческая ценность и ее неизвестность третьим лицам, отсутствие доступа к информации на законном основании, меры по охране конфиденциальной информации.

Также в ходе управленческой деятельности осуществляется обработка персональных данных. Закон в области обработки и защиты персональных данных направлен на соблюдение требований и мер при обработке персональных данных субъектов. Так, каждой организации, обрабатывающей персональные данные, необходимо назначить ответственных лиц, определить уровни защищенности информационных систем персональных данных, определить перечень должностей, непосредственно обрабатывающих персональные данные, определить места хранения материальных носителей персональных данных, обеспечивая постоянное закрытие на ключ помещений, в которых ведется обработка этих сведений, и выполнение иных мер, направленных на более плотное регулирование вопроса по обработке и защите персональных данных. Информация, содержащая персональные данные, по степени защищенности подразделяется на четыре уровня защищенности, первый – самый высокий уровень, соответственно, требования к его защите выше, четвертый – самый низкий уровень защищенности, требования к его защите минимальные.

Также в управленческих органах имеется защищаемая информация, обрабатываемая в государственных информационных системах. Под государственными информационными системами понимаются те информационные системы, которые были созданы в интересах государства в соответствии с государственными целями, а также при государственном финансировании. Операторы государственных информационных систем обязаны классифицировать информационную систему и принять меры соответствующего класса, прописанные в законодательстве о государственных информационных системах. Стоит отметить, что информация, содержащаяся в государственных информационных системах, по степени защищенности подразделяется на три класса защищенности, первый – самый высокий класс, соответственно, требования к его защите выше, третий – самый низкий класс защищенности, требования к его защите минимальные.

Таким образом, к какому бы виду ни относилась информация, обрабатываемая в управленческой деятельности органов власти, ее необходимо обрабатывать в соответствии с требованиями действующего законодательства и выполнять организационные и технические

меры защиты, вместе с тем повышать грамотность информационной безопасности среди сотрудников организации.

### **Список литературы**

1. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: федер. закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (в ред. от 02.12.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. О персональных данных: федер. закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ (в ред. от 31.12.2017). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. О коммерческой тайне: федер. закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ (в ред. от 18.04.2018). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. О государственной тайне: закон Рос. Федерации от 21.07.1993 № 5485-1 (в ред. от 29.07.2018). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Нисневич Ю.А. Информация и власть. М.: Мысль, 2000. 800 с.

6. Нисневич Ю.А. Информация как объект публичного права // Научно-техническая информация. 2000. № 14. С. 12–22.

## **МАНИПУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ КОММУНИКАЦИЙ**

**М.Н. Григорьева**, преподаватель

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются вопросы использования манипуляций в современной коммуникативной системе. Определены основные структурные элементы и механизмы манипулирования.

**Ключевые слова:** коммуникация; манипулирование; «мишени» воздействия; объект и субъект манипуляции; факторы манипуляции.

На фоне процессов глобализации одной из наиболее популярных форм современного управления стало манипулирование человеком.

В основе слова «манипуляция» лежит латинский корень *manus* – рука, (*manipulus* – пригоршня, горсть, от *manus* и *ple* – наполнять). В Древнем Риме слово *manipulus* служило для обозначения небольшого отряда воинов (до 120 человек). Затем термин «манипуляция» стал использоваться в сфере техники для определения действий с приспособлениями (обычно в форме рычага или рукоятки), имитирующими движения человеческих рук, которые служат для управления механизмами. При выполнении таких действий важными качествами,

которыми должен обладать манипулятор, являются ловкость и сноровка [3]. Постепенно происходит перенос значения термина «манипуляция» на человека, и это стало восприниматься как акт влияния на людей или управления ими или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка.

Манипулирование людьми – это способ управления путем духовного воздействия на людей через программирование их поведения. Это воздействие направлено на духовные структуры человека, осуществляется скрытно и ставит своей задачей изменение мнений, побуждений и целей людей в заданном направлении. По содержанию манипулирование является формой управления, при которой игнорируются цели и интересы объекта управления. По форме – это социально-психологический обман, мошенничество, построенное на фиктивном признании интересов партнера. Такой подход создает видимость свободного выбора и сознательного формирования убеждения, фактически такой возможности не оставляя. Ядром манипуляции является скрытое сообщение, команда объекту, призванные изменить его поведение, – это, прежде всего, высококачественный интеллектуальный продукт, призванный обойти защитные психологические барьеры и встроиться в систему (мимикрия), получив контроль над ее деятельностью в заданном сегменте.

В современной науке понятие «манипуляция» употребляется в следующих значениях:

- как обозначение специфического общего подхода к социальному взаимодействию и управлению, предполагающего активное использование различных способов скрытого принуждения;
- как обозначение специфического вида психического воздействия;
- для обозначения определенных организационных форм применения тайного принуждения и отдельных способов или устойчивых сочетаний приемов скрытого психического воздействия на личность.

Традиционными областями использования манипулирования выступают экономика, дипломатия, военное искусство, политическая борьба, тайная деятельность спецслужб. В этих сферах манипулирование опирается на наличие и использование специальных процедур выбора объектов и технологий. В качестве объектов могут выступать конкретные лица, группы, организации, население определенных территорий, стран. Причины, толкающие человека на манипуляцию, могут быть разными: изначальное несовпадение интересов, невозможность компромисса, отсутствие эквивалента удовлетворения и вынужденная замена его суррогатом. Структура манипуляции включает в себя планиро-

вание воздействия, сбор средств и сведений об объекте манипуляции, подстройка к адресату воздействия, организация ситуации воздействия, подготовка адресата, понуждение адресата к действию.

Организация условий для манипулирования связана с контролем за внешними переменными взаимодействия в том числе физическим окружением, культурными и социальными контактами. Сюда относят физический фон (выбор места и сенсорный комплекс, с ним связанный), культурный фон, учитывающий особенности культуры человека (стереотипы, предрассудки, язык, традиции, нормы и т.д.), социальный фон, учитывающий совокупность переменных общения, распределение статусно-ролевых иерархий, предписаний, норм отношений, социальные сценарии общения, взаимные ожидания.

Кроме вышперечисленных условий создаются факторы (или используются уже имеющиеся), повышающие вероятность ожидаемых реакций адресата: изменение состояния адресата, увеличение его подверженности постороннему влиянию, дестабилизация его самооценки, повышение внушаемости через потребность в самоидентификации, защите, изоляции, тотальность воздействия. Для повышения эффективности воздействия выбираются так называемые мишени воздействия, которые представляют собой психологические структуры, при помощи которых осуществляется манипулирование [3]. В их числе могут быть побудители активности (потребности, интересы), регуляторы активности (смысловые, целевые, нормы, вера, убеждения, самооценка), когнитивные комплексы (образы, картины мира, знания, информационные ориентации), операциональные комплексы (способы мышления, стиль поведения, привычки, навыки, умения, квалификация, ориентированность), психические состояния (фоновые, функциональные, эмоциональные и т.д.). Каждый вид «мишени» предполагает использование релевалентных им техник воздействия. В процессе манипулирования происходит установление разноуровневого контакта с аудиторией – эмоционального (эмоциональный резонанс), знакового (метасенсорика, миманс, настрой), операционального (эффективная обратная связь), предметного (информационный резонанс), «присоединение» (самоподдерживающийся контакт в силу положительного смыслового, эмоционального, мотивационного отношения к нему).

Контакт нацелен на формирование психологического пространства взаимодействия. Любое событие, происходящее в этом пространстве, кем-то из коммуникаторов инициируется, определенным образом организуется, направляется и контролируется. В результате происходит целенаправленное психологическое и информационное давление.

Традиционно используются две модели манипулирования: психическая и рациональная. Психическая модель использует автоматические реакции на те или иные психические стимулы. Суть ее состоит в отборе стимулов, вызывающих необходимую реакцию. Рациональная модель представляет собой осмысленный и хорошо продуманный обман. В этой модели используется ряд приемов: сокращение и дозирование информации, преднамеренное утаивание информации, активизация пропаганды, информационная перегрузка. Такие приемы не дают возможность адекватно усвоить и оценить информацию, толкают людей к использованию только предлагаемых вариантов. Приемы манипулирования могут быть разнообразны – как универсальные, так и специфические. Производимый эффект зависит от уровня профессионала, от уровня близости и доверия, от социокультурного контекста.

Манипулятивным потенциалом обладают реклама, кинематограф, театр, цирк, литература, массовые мероприятия, Интернет, компьютерные игры, обучающие программы в школах и т.д. Но по эффективности манипулирования обществом именно средства массовой информации занимают первое место, особенно в системе массовой культуры. Именно средства массовой информации путем манипулирования способствуют подмене ценностей [5]. Под влиянием информационного манипулирования наряду с информационным прессингом происходит изменение ценностных и нравственных приоритетов [4].

Во-первых, это обусловлено тем, что СМИ в процесс манипулирования вовлекают широкие массы. Читатели газет и зрители теленовостей производят, к тому же, тиражирование манипулятивных сведений.

Во-вторых, СМИ представляют собой массовую коммуникацию, когда информация распространяется на огромную аудиторию.

В-третьих, средства массовой информации вызывают привыкание, становятся своего рода «наркотиком», особенно это касается телевидения.

Субъект манипулирования (лицо или группа лиц, в интересах которого осуществляется манипуляция) должен обладать определенными качествами – энергией, волей, верой в себя, фанатизмом, установкой на незаменимость, амбивалентными моральными установками, отличным владением вербальным воздействием. Наиболее известными ролями манипулятора являются доминирующая роль, проявляющаяся в силе и активности, пассивная роль, проявляющаяся в лести и комплементах, переложении ответственности на другого, безразличная роль с ее холодом и равнодушием.

Таким образом, манипулирование можно представить как социально-психологическое воздействие, оно носит скрытый характер, как иррациональный способ достижения целей. Манипулятивные технологии – это уловки и ловушки, с помощью которых манипулятор заставляет других что-то делать, доставать, отдавать для него желаемое. По сути, это средство достижения корыстных целей субъекта.

### **Список литературы**

1. Григорьева М.Н. Виртуальная реальность как символ современной культуры // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. Ч. 2. С. 85–87.

2. Григорьева М.Н. Некоторые аспекты культуры в эпоху постмодерна // Тенденции развития современного образования: научно-образовательная практика и парадигмы воспитания: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2015. С. 4–8.

3. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием. М.: Родина, 2019. 432 с.

4. Михайлова Е.М. Консервативная парадигма как фактор национального самосохранения в условиях глобализации: к постановке проблемы // Тенденции развития современного образования: научно-образовательная практика и парадигмы воспитания: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2015. С. 23–29.

5. Михайлова Е.М. Национальная идентичность и вопросы патриотического воспитания в условиях глобализации // Феномен глобализации и проблемы социокультурного многообразия в современном мире: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (2 марта 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 65–70.

## **ВЗЯТОЧНИЧЕСТВО И КОММЕРЧЕСКИЙ ПОДКУП**

**О.Н. Гулина**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются сравнительная характеристика следующих составов преступлений: коммерческий подкуп, дача и получение взятки; автор конкретизирует объект, предмет, субъективную и объективную стороны каждого преступления, а также ключевые проблемы квалификации преступлений коррупционной направленности.

**Ключевые слова:** преступление; взяточничество; коммерческий подкуп; коррупция; посредник во взяточничестве; должностное лицо.

Взятничество состоит из двух преступлений: получения и дачи взятки. Потому за данное преступление должны отвечать обе стороны.

Взятка – получение должностным лицом, иностранным должностным лицом либо должностным лицом публичной международной организации лично или через посредника денежных средств, ценных бумаг, иного имущества либо незаконного оказания ему услуг имущественного характера, предоставления иных имущественных прав (в том числе, когда взятка по указанию должностного лица передается иному физическому или юридическому лицу) за совершение действий (бездействие) в пользу взяткодателя или представляемых им лиц, если указанные действия (бездействие) входят в служебные полномочия должностного лица либо если оно в силу должностного положения может способствовать указанным действиям (бездействию), а равно за общее покровительство или попустительство по службе [1].

Предметом взятки могут быть любые материальные ценности, а также различного рода услуги имущественного характера, оказываемые взяткополучателю безвозмездно, хотя в принципе они подлежат оплате, или явно по заниженной стоимости.

Объективная сторона получения взятки состоит в получении должностным лицом лично или через посредника материальных ценностей, услуг, оказанных безвозмездно.

Субъект преступления – вменяемое физическое лицо, достигшее возраста 16 лет.

Субъективная сторона – прямой умысел (ст. 291 УК РФ).

Коммерческий подкуп – незаконная передача лицу, выполняющему управленческие функции в коммерческой или иной организации, денег, ценных бумаг, иного имущества, а также незаконное оказание ему услуг имущественного характера, предоставление иных имущественных прав (в том числе, когда по указанию такого лица имущество передается, или услуги имущественного характера оказываются, или имущественные права предоставляются иному физическому или юридическому лицу) за совершение действий (бездействие) в интересах дающего или иных лиц, если указанные действия (бездействие) входят в служебные полномочия такого лица либо если оно в силу своего служебного положения может способствовать указанным действиям (бездействию) [1; 2].

Основные объекты преступных посягательств – управленческая деятельность в коммерческой или иной организации, интересы службы в этих организациях.

Дополнительные объекты – общественная нравственность, материальные интересы потерпевшего.



Объективная сторона преступления выражается деянием в форме действия.

Субъект преступного посягательства общий.

Субъективная сторона составов преступления характеризуется виной в форме прямого умысла.

Основное отличие между коммерческим подкупом (ст. 204 УК РФ) и взяточничеством (ст. 290 и 291 УК РФ) проходит по объекту. Объектом должностных преступлений (взяточничества) являются общественные отношения, обеспечивающие нормальную и правильную работу государственного аппарата, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений. Объектом же коммерческого подкупа следует считать нормальную, т.е. соответствующую целям, задачам и принципам, реализацию прав и обязанностей лица, осуществляющего управленческие функции в коммерческой и иной организации. Расположение анализируемых составов преступлений в различных главах Уголовного кодекса также говорит о наличии в этих составах различных объектов.

В отличие от взяточничества, норма о коммерческом подкупе предусматривает ответственность за незаконную передачу и получение вознаграждения только лишь за совершение действий (бездействия) в интересах дающего в связи с занимаемым управленческим работником служебным положением, но не за общее покровительство или попустительство по службе [3].

Под интересами дающего следует понимать как законные, так и незаконные интересы самого передающего вознаграждение, организации или лиц, которых он представляет [6].

Действие (бездействие) совершается в интересах дающего, если оно: удовлетворяет потребности, приносит выгоду и преимущества как самому этому лицу, так и названным им лицам, а также в случае, если оно противоречит интересам коммерческой или иной организации, в которой подкупаемое лицо выполняет управленческие функции [4; 5].

Одной из проблем при квалификации взяточничества является определение субъекта взятки. Как известно, субъектом получения взятки может быть должностное лицо, определение которого дано в примечании к ст. 285 УК РФ. Однако в процессе квалификации необходимо определить, относится ли данное лицо к должностному и входит ли выполнение определенных действий в служебные полномочия данного лица [7].

На практике возникают ситуации, когда, например, должностное лицо дает согласие за взятку выполнить в пользу взяткодателя закон-

ные действия, входящие в круг его обязанностей. Однако во время получения денег (взятки-вознаграждения) лицо уже не является должностным. Возникает вопрос: каким образом квалифицировать его деяние? При изучении судебной практики мы пришли к выводу, что если виновный перестал быть должностным лицом по обстоятельствам, от него независимым, то содеянное надлежит квалифицировать как приготовление к получению взятки. В случае же, если он уволился по собственному желанию, то в соответствии с буквальным смыслом закона получение им материального вознаграждения не содержит состава преступления, предусмотренного в ст. 290 УК РФ, так как отсутствует субъект преступления, т.е. должностное лицо. При этом создается парадоксальная ситуация – взятка как явление есть, а преступления нет. Объективная сторона преступления имеет место, приготовление перерастает в следующую стадию – покушение, а состава преступления нет. Поэтому мы считаем целесообразным внести соответствующие изменения в УК РФ с тем, чтобы закон отвечал установленной логике криминализации деяний и дифференциации уголовной ответственности [8].

Таким образом, необходимо создать комплекс программ социальной направленности по борьбе с коррупцией.

### *Список литературы*

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 02.08.2019).
2. *Астанин В.В.* Проблемы мониторинга правоприменения в целях реализации антикоррупционной политики // Административное и муниципальное право. 2012. № 6.
3. *Волженкин Б.В.* Служебные преступления. СПб., 2005. С. 299–300.
4. *Грачева Ю.В.* Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / отв. ред. А.И. Рарог. М., 2017.
5. Личность коррупционного преступника: монография / под общ. ред. Р.В. Жубрина / Ун-т прокуратуры Рос. Федерации. М.: Проспект, 2019.
6. *Лопашенко Н.А.* Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. Л.Л. Кругликова. М., 2005.
7. *Сверчков В.В., Городнова О.Н.* Развитие политики противодействия преступлениям в сфере экономической деятельности // Вестник Российского университета кооперации. 2015. № 3 (21). С. 117–121.
8. *Сидоренко Э.Л.* К вопросу о новых направлениях криминологического мониторинга коррупции // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. № 1. С. 17–25.

# СОДЕЙСТВИЕ УПОЛНОМОЧЕННЫХ ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРАВОВОМУ ПРОСВЕЩЕНИЮ В ОБЛАСТИ ПРАВ И СВОБОД ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА

**М.В. Демидов**, д-р юрид. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье анализируется роль Уполномоченных по правам человека в субъектах РФ в правовом просвещении граждан. Раскрываются различные формы их содействия правовому просвещению населения по вопросам, связанным с реализацией их прав и свобод.

**Ключевые слова:** Уполномоченный по правам человека в субъекте РФ; субъект РФ; правовое просвещение; граждане; права и свободы человека.

Уполномоченные по правам человека в субъектах Российской Федерации в процессе своей деятельности преследуют цель обеспечения дополнительных гарантий защиты прав, свобод и законных интересов личности со стороны государства, чтобы их соблюдали органы государственной и муниципальной власти и их должностные лица [2].

Основной задачей парламентского омбудсмана является осуществление контроля за деятельностью исполнительных органов государственной власти и их должностных лиц. Он назначается или избирается парламентом и отчитывается о своей деятельности перед ним [3].

Региональные Уполномоченные содействуют правовому просвещению населения по вопросам, касающимся реализации их прав и свобод. Это важное направление работы регионального омбудсмана, поскольку правовое просвещение непосредственно влияет на формирование правовой культуры личности и общества в целом. Поэтому многие региональные Уполномоченные в своих ежегодных докладах не обходят эту важную тематику.

В своей деятельности по правовому просвещению граждан Уполномоченные опираются на положения Основ государственной политики Российской Федерации в сфере развития правовой грамотности и правосознания граждан [1]. Они утверждают, что правовая культура является основой для реализации таких основополагающих принципов, как верховенство закона и приоритет прав человека. Поэтому Основы нацеливают на то, чтобы формировать у населения вы-

сокий уровень правовой культуры и чтобы граждане уважительно относились к закону, правопорядку, были нетерпимыми ко всем проявлениям неуважительного отношения к праву.

В указанных Основах правовое просвещение и правовое информирование граждан является одним из основных направлений государственной политики. В его реализации должны участвовать все федеральные, региональные и местные органы власти, в том числе и институты Уполномоченных по правам человека в регионах. В этой работе они призваны взаимодействовать с профессиональными юридическими сообществами и общественными объединениями юристов, а также с другими организациями.

Рассмотрим некоторые примеры конкретного содействия правовому просвещению в области прав и свобод личности Уполномоченными в отдельных регионах. Так, Уполномоченный по правам человека в Чувашской Республике, придавая важное значение этому направлению работы, в своем Докладе о результатах деятельности за 2018 г. выделил специальный раздел [4]. В нем приводится анализ работы омбудсмена в данном направлении.

Уполномоченный в Чувашской Республике в деятельности по содействию правового просвещения граждан использует различные формы. Они реализуются не только силами Уполномоченного и его аппарата, но и с привлечением работников различных государственных и муниципальных органов, учреждений и организаций. Так, в Чувашской Республике по инициативе Уполномоченного действует радио-проект «Трибуна Уполномоченного». Он был запущен совместными усилиями регионального омбудсмена и редакции Национального радио Чувашии. Указанная программа преследует цель активизации правового просвещения населения республики путем профессионального разъяснения гражданам положений действующего законодательства, непосредственно касающихся их прав, свобод и интересов, а также вносимых нововведений в эти законодательные акты. В роли ведущего программы выступает Уполномоченный по правам человека.

Радиопередачи, начиная с января 2018 г., проходят при непосредственном участии руководителей и должностных лиц органов федеральной и региональной государственной власти, органов муниципальной власти и правоохранительных органов. В пределах эфирного времени жителям республики предоставляется возможность напрямую, посредством телефонной связи, обратиться к Уполномоченному и другим лицам, участвующим в программе, с актуальными для них вопросами и получить квалифицированный ответ. Такие радиопере-

дачи имеют определенную направленность и всегда носят тематический характер.

Большое внимание Уполномоченные по правам человека в регионах, их аппараты, а также органы, созданные при них, уделяют оказанию бесплатной юридической помощи населению. В субъектах РФ стало практикой проведение дней оказания бесплатной юридической помощи регионального Уполномоченного совместно с общественными объединениями граждан. Данные инициативы находят поддержку в органах государственной власти.

Так, в Чувашской Республике при непосредственном участии Уполномоченного по правам человека и его аппарата реализуется правопросветительский проект «Юристы – населению». Он разработан в целях повышения правовой грамотности населения, обеспечения граждан должной правовой информацией, доступности бесплатной юридической помощи, особенно в сельской местности. В ходе реализации данного проекта в 2018 г. бесплатная юридическая помощь была оказана более чем 2 тыс. жителей республики в 14 муниципальных образованиях. Прежде всего обращения граждан касались вопросов обеспечения и содержания жилья, землепользования, обеспечения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, благоустроенными жилыми помещениями, предоставления мер социальной поддержки одиноким матерям, многодетным семьям и др.

В оказании бесплатной юридической помощи принимали участие не только специалисты в области права государственных и муниципальных органов власти, но и адвокаты, нотариусы. Активными участниками этих мероприятий выступали представители общественной организации «Ассоциация юристов России» и студенты юридических факультетов ряда высших учебных заведений, функционирующих на территории республики.

В качестве одной из форм осуществления региональными Уполномоченными по правам человека просветительской деятельности и работы по оказанию бесплатной юридической помощи, на наш взгляд, можно рассматривать разработку и размещение на своих официальных сайтах различной информации и методических рекомендаций, касающихся реализации населением своих прав. К примеру, на сайте Уполномоченного по правам человека в Чувашской Республике содержится информация, имеющая рекомендательный характер, о порядке и последовательных действиях граждан при подготовке ими обращений к Уполномоченному.

Зачастую региональными Уполномоченными практикуется разработка специальных методических рекомендаций, которые призваны

оказывать гражданам помощь правового характера при совершении ими действий, связанных с реализацией и защитой своих прав и законных интересов, а также при восстановлении их нарушенных прав.

К примеру, институтом Уполномоченного по правам человека в Иркутской области разработаны самим либо совместно с другими органами методические рекомендации, памятки и информации по вопросам: защиты прав в суде; действия граждан, при проживании ими в ветхом или аварийном жилье; касающимся основных прав и обязанностей граждан, которые находятся под стражей, в изоляторах временного содержания и специальных приемниках, принадлежащих органам внутренних дел; составления и нотариального удостоверения брачного договора и другие [5]. Содержащиеся в рекомендациях положения дают общую правовую информацию, которая может оказать гражданам конкретную помощь в отстаивании своих нарушенных прав как в досудебном порядке, так и в процессе судопроизводства.

Таким образом, наглядно видно, что деятельность Уполномоченных по правам человека в субъектах Российской Федерации всегда связана с их активной позицией по вопросам, касающимся разъяснений тех или иных правовых положений, связанных с защитой прав и законных интересов жителей регионов. В работе они используют различные формы, зачастую инициируют проведение многих мероприятий, связанных с актуализацией правовых знаний и призванных находить наиболее оптимальные пути сотрудничества государства и общества в вопросах обеспечения защиты прав человека.

### ***Список литературы***

1. Основы государственной политики Российской Федерации в сфере развития правовой грамотности и правосознания граждан: утв. Президентом РФ 28.04.2011 № Пр-1168 // Рос. газ. 2011. 14 июля. № 151.

2. *Демидов М.В.* Парламентский контроль за соблюдением конституционных прав и свобод личности // Конституционное и муниципальное право. 2017. № 5. С. 27–29.

3. *Демидов М.В.* Понятие института Уполномоченного по правам человека и его место в правозащитном механизме государства // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 111–114.

4. Доклад о деятельности Уполномоченного по правам человека в Чувашской Республике за 2018 год // Сайт Уполномоченного по правам человека в Чувашской Республике. URL: <http://ombudsman21@cap.ru>.

5. Сайт Уполномоченного по правам человека в Иркутской области. URL: <http://ombudsman.r38.ru/qa/369.html>.

# СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОЛИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РЕШЕНИИ ВОПРОСОВ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПИТАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

**А.Д. Димитриев**, д-р биол. наук, проф.,

**М.Г. Андреева**, канд. биол. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье разработана государственная политика в области здорового питания, под которой понимается совокупность мероприятий, которые направлены на обеспечение удовлетворения потребностей в рациональном, здоровом питании. Основными элементами здорового питания являются: полноценность и сбалансированность, соблюдение режима питания и безопасность продуктов питания.

**Ключевые слова:** приоритет развития государственной политики; профилактика заболеваний, обусловленных неполноценным и несбалансированным питанием.

Важную роль в реализации основных положений государственной политики в области здорового питания играют предприятия общественного питания. Перед предприятиями общественного питания встает задача развития производства пищевых продуктов, обогащенных незаменимыми компонентами, продуктов функционального назначения [1].

Функциональный пищевой продукт – пищевой продукт для систематического употребления в составе рациона всеми возрастными группами здорового населения, обладающий научно обоснованными и подтвержденными свойствами, снижающий риск развития алиментарных заболеваний, предотвращающий дефицит пищевых веществ, сохраняющий и укрепляющий здоровье за счет наличия в его составе функциональных пищевых ингредиентов [3].

Основной нормативной базой для предприятий общественного питания при разработке новых блюд функционального назначения являются ТР ТС 021/2011, ГОСТ Р 54059-2010, ГОСТ 33999-2016, ГОСТ Р 51705.1-2001, МР 2.3.1.2432-08, СП 2.3.6.1079-01 и др. [1–4; 7; 8; 10].

Разработка кулинарной продукции функционального назначения состоит из следующих этапов: выбор и обоснование сырья; изучение прямого, побочного, вредного влияния и аллергического действия компонентов сырья; разработка технологии кулинарного изделия; ис-

следование качественных и количественных характеристик продукта; разработка нормативной документации на продукт; разработка рекомендаций по применению продукта.

В процессе разработки функциональной кулинарной продукции необходим учет основного принципа теории сбалансированного питания – пищевые нутриенты должны поступать в организм человека в определенном количестве и соотношении [8]. Варьируя состав рецептов, обогащая их эссенциальными нутриентами, можно добиться определенной направленности физиологического воздействия. Рекомендуемые нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации приведены в МР 2.3.1.2432-08 [7]. Согласно литературным данным, кулинарное изделие является функциональным, если содержит значительное количество функционального ингредиента, с учетом трехразового питания – не менее 30 % от суточной потребности [3; 8].

Необходимо соблюдать определенные соотношения между отдельными составляющими пищевого рациона, как между макронутриентами (белками, жирами, углеводами), так и между микронутриентами. Например, оптимальной считается формула, согласно которой белки должны обеспечивать 13–15 % энергетической потребности рациона (при соотношении животных и растительных белков 1:1), жиры – 25–30 % (при соотношении животных и растительных жиров 2:1 или 1:1). На долю углеводов должно приходиться примерно 55–60 % обеспечения суточной потребности организма энергией, причем доля легкоусвояемых углеводов должна составлять не более 10 %. Оптимальным для усвоения кальция и фиксации его в костной ткани считается его соотношение с фосфором и магнием 2:1, а оптимум усвоения и биологической активности полиненасыщенных жирных кислот омега-6 и 3 в организме наблюдается при соотношении 5:1 или 10:2 [8].

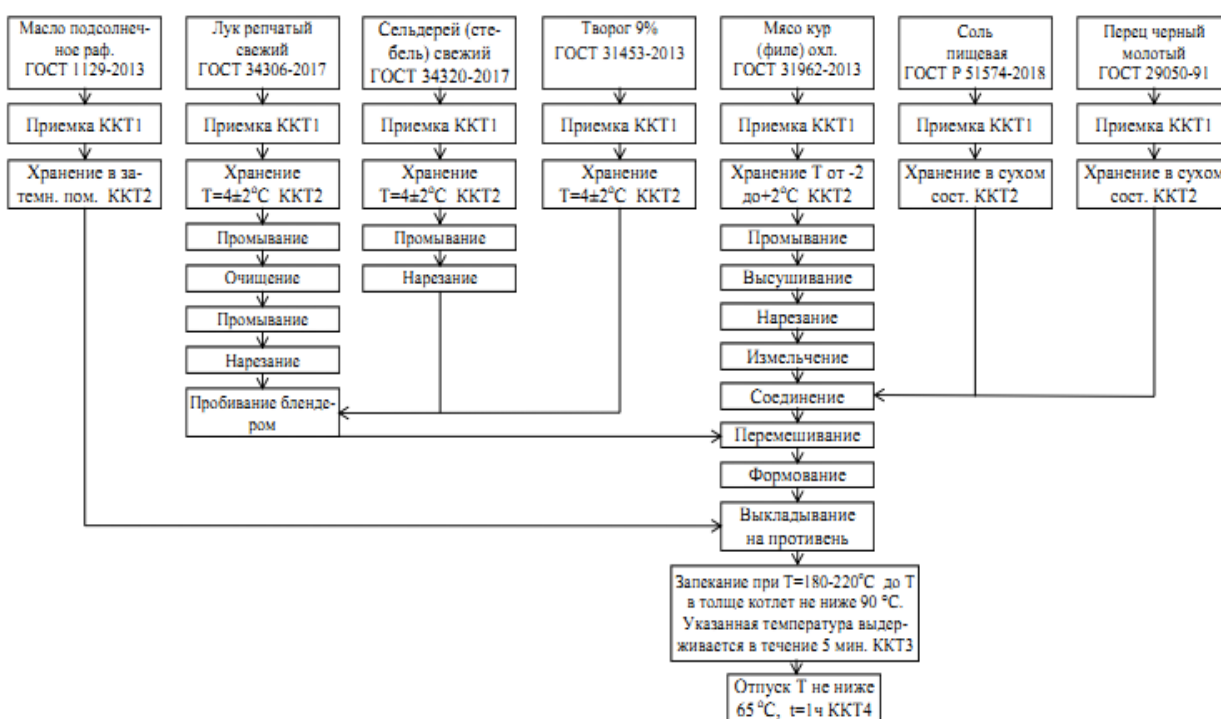
Любая кулинарная продукция, в том числе функциональная, должна быть безопасной [2; 6; 9]. При этом следует отметить, что предприятия общественного питания являются наиболее уязвимыми в отношении потери безопасности продуктов питания. В этих организациях наиболее часто происходят пищевые отравления [5; 6]. Выполнение требований ТР ТС 021/2011 позволит организациям общественного питания системно подойти к решению вопросов качества и безопасности изготавливаемой кулинарной продукции. Это возможно при создании в общественном питании базовых элементов системы ХАССП. Основой данной системы является план ХАССП, для создания которого организация должна провести анализ производства и со-



ставить поточную схему технологических операций [2; 6; 10]. Технологическая блок-схема по системе ХАССП – это подробно составленная схема, которая четко и доступно воссоздает видение каждого этапа технологического процесса. В связи с этим на предприятии общественного питания блок-схемы должны отражать все этапы процесса, от исходного сырья до отпуска готовой продукции потребителю [5; 6]. ГОСТ Р 51705.1-2001 в полной мере не раскрывает алгоритм построения технологической блок-схемы. На рисунке нами предложен пример построения технологической схемы.

На основе этой схемы проводится анализ опасных факторов и идентификация критических контрольных точек с определением предельных значений величин параметров отдельных технологических операций.

Система ХАССП не может работать без программы обязательных предварительных мероприятий, определяемой санитарным законодательством. Эта программа предусматривает комплекс санитарно-гигиенических мероприятий, без которых невозможно обеспечить безопасность пищевой продукции [9].



Производственная блок-схема блюда «Котлеты «Полезные»»

Таким образом, разработка блюд функционального назначения на предприятиях общественного питания должна опираться на основные законы здорового питания и принципы обеспечения безопасности системы ХАССП.

## Список литературы

1. Об основах государственной политики в области здорового питания населения Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 25.10.2010 № 1873-р. М.: Омега-Л, 2009. 62 с.
2. ГОСТ Р 51705.1-2001 Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. Общие требования. Введ. 2001-06-30. М.: Стандартиформ, 2009. 12 с.
3. ГОСТ Р 54059-2010 Продукты пищевые функциональные. Ингредиенты пищевые функциональные. Классификация и общие требования. Введ. 2012-01-01. М.: Стандартиформ, 2013. 8 с.
4. ГОСТ 33999-2016 Продукция пищевая специализированная. Продукция пищевая диетического лечебного и диетического профилактического питания. Термины и определения. Введ. 2018-07-01. М.: Стандартиформ, 2018. 4 с.
5. *Димитриев А.Д., Андреева М.Г., Иванов В.Ф.* Вопросы современного менеджмента и внедрения системы ХАССП в индустрии питания // Экономика: вчера, сегодня, завтра. М.: Аналитика Родис, 2018. Т. 8. № 11А. С. 25–32.
6. *Димитриев А.Д., Ежкова Г.О., Димитриев Д.А.* Управление качеством пищевой продукции на принципах ХАССП в системе общественного питания: учеб. пособие для бакалавров и магистров. Казань: Изд-во КНИТУ, 2017. 155 с.
7. МР 2.3.1.2438-08 Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации. М.: Минздрав России, 2008. 39 с.
8. Научные основы здорового питания / В.А. Тутельян [и др.]. М.: ИД «Панорама», 2010. 816 с.
9. СП 2.3.6.1079-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организации общественного питания, изготовлению и оборотоспособности в них пищевых продуктов и продовольственного сырья. Введ. 2001-08-11. М.: Минздрав России, 2002. 72 с.
10. ТР ТС 021/2011 Технический регламент Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции». М.: Дрофа, 2012. 242 с.

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ТУРИЗМА В ЧУВАШИИ

**А.В. Дудка, Д.А. Дроздов** – магистранты,  
**Н.П. Белова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются проблемы государственной поддержки развития туристической отрасли Чувашской Республики, включая нормативно-правовую базу функционирования государственной поддержки сферы туризма в республике со стороны органов власти. Опираясь на опубликованные официальные документы органов власти Чувашии, авторы анализируют приоритетные направления и выделенные на их развитие объемы финансирования, приходят к выводу о необходимости более комплексного и профессионального подхода в определении стратегии развития сферы туризма в Чувашии.

**Ключевые слова:** туризм в Чувашии; санаторно-рекреационный туризм; государственная поддержка туризма; инфраструктура сферы туризма.

В последние годы развитию туризма в России стали уделять больше внимания как на федеральном, так и на региональном уровне. Постепенно происходит понимание стратегической важности отрасли туризма для развития регионов. Поступления от развития въездного и внутреннего туризма могут составлять значительную часть в структуре доходов местных и региональных бюджетов. Однако развитие этой отрасли невозможно без грамотного стратегического планирования и поддержки со стороны органов власти.

В Чувашии приняты закон «О туризме» и «Концепция развития туризма», которые составляют нормативно-правовую базу для развития отрасли и определяют меры поддержки туризма со стороны республиканских органов власти. Республиканская целевая программа «Развитие туризма в Чувашской Республике на 2011–2018 годы» предусматривала развитие туристической сферы, увеличение инвестиций в основной капитал и создание дополнительных рабочих мест. Однако в части финансирования преобладали внебюджетные источники (за счет объема платных услуг в сфере туризма), а не средства из федерального и республиканского бюджетов. В результате в условиях экономического спада и сокращения туристического потока программа не могла быть выполнена в полном объеме.

В 2018 г. постановлением Кабинета Министров Чувашской Респуб-

лики был принят новый документ, определяющий меры поддержки сферы туризма – Государственная программа Чувашской Республики «Развитие культуры и туризма» (необходимо отметить, что в это время сфера туризма была подведомственна Министерству культуры, по делам национальностей и архивного дела Чувашской Республики, а в 2019 г. была передана Министерству экономического развития, что представляется логичным шагом с точки зрения стратегического развития отрасли). Данная госпрограмма имеет несколько подпрограмм, одна из которых посвящена развитию непосредственно туризма. Среди общих задач госпрограммы – развитие внутреннего и въездного туризма, включение историко-культурного достояния в общероссийский туристический комплекс, продвижение туристского продукта Чувашской Республики на мировом и внутреннем туристских рынках. Программа действует в 2019–2035 гг. и предусматривает доведение количества туристов, обслуженных туристскими организациями в Чувашской Республике, с 270 тыс. чел. в 2019 г. до 400 тыс. чел. в 2035 г., т.е. ставится задача существенного увеличения туристического потока.

Подпрограмма «Туризм» предусматривает реализацию пяти основных мероприятий:

1. Формирование и продвижение туристского продукта Чувашской Республики (формирование конкурентоспособного республиканского туристского продукта и обеспечение проведения целенаправленной работы по его продвижению).

2. Развитие приоритетных направлений развития туризма Чувашской Республики (формирование высокоэффективной туристско-рекреационной инфраструктуры туризма).

3. Развитие инфраструктуры туризма в Чувашской Республике (обеспечение функционирования единого туристского комплекса республики).

4. Развитие сети туристских маршрутов по Чувашской Республике. Мероприятие направлено:

- на создание базы данных туристских маршрутов по Чувашской Республике с ежегодным обновлением, ведением реестра туристских маршрутов по Чувашской Республике;

- модернизацию и усовершенствование имеющихся туристских маршрутов и разработку на их основе новых;

- взаимодействие с регионами Российской Федерации по созданию межрегиональных туристских маршрутов;

- разработку мер, направленных на поддержку туристских организаций, занимающихся разработкой и созданием новых перспективных туристских маршрутов;

- установку дорожных знаков индивидуального проектирования на автомобильных дорогах в местах расположения туристических объектов в Чувашской Республике;

- информационное продвижение туристских маршрутов по Чувашской Республике в электронных и печатных средствах массовой информации;

- благоустройство туристских маршрутов по Чувашской Республике;

- широкое использование культурно-исторических и природно-географических ресурсов при разработке и создании новых туристских маршрутов по Чувашской Республике.

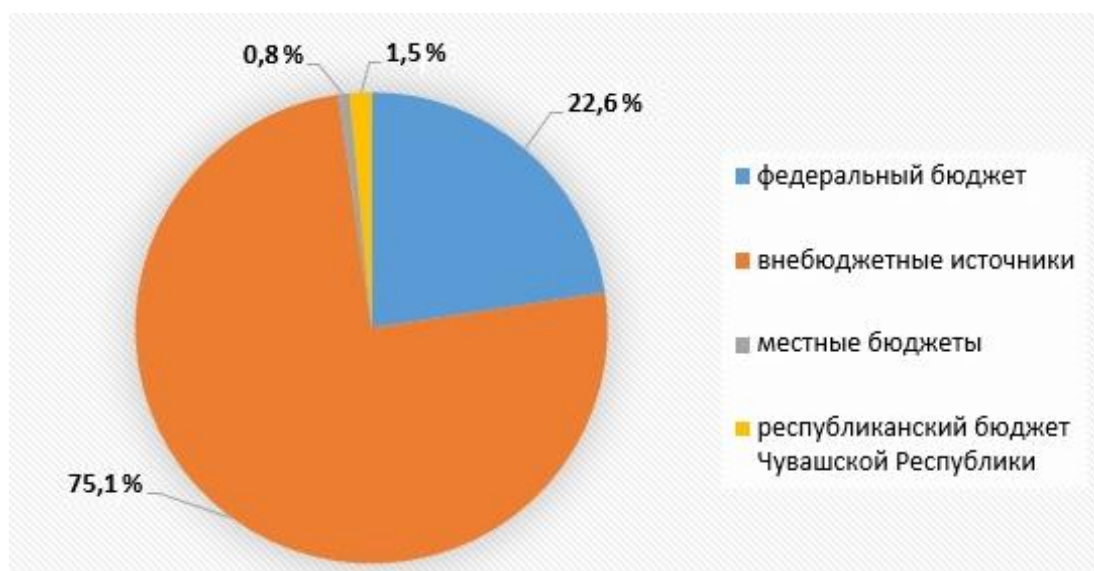
5. Стимулирование въездного туристского потока из зарубежных стран [1].

Рассмотрение источников финансирования государственной программы «Развитие культуры и туризма» в целом и ее подпрограммы «Туризм» позволяет сделать вывод о том, что на развитие туризма выделяется относительно небольшой объем средств. Кроме того, если в целом программа на 62,4 % финансируется из республиканского бюджета, то на развитие туризма главным источником финансирования должны стать внебюджетные средства (75,1 %), а финансирование из республиканского бюджета составит лишь 1,5 %.

Общий объем финансирования государственной программы составляет 32840283,4 тыс. руб., в том числе из федерального бюджета – 2523888,1 тыс. руб. (7,7 %), из республиканского бюджета – 20496274,0 тыс. руб. (62,4 %), из местных бюджетов – 119153,2 тыс. руб. (0,4 %), из внебюджетных источников – 9700968,1 тыс. руб. (29,5 %).

Общий объем финансирования подпрограммы «Туризм» составляет 9457772,7 тыс. руб., из них средства федерального бюджета – 2138100 тыс. руб. (22,6 %), республиканского бюджета – 139412,6 тыс. руб. (1,5 %), местных бюджетов – 72908,1 тыс. руб. (0,8 %), внебюджетных источников – 7107352,0 тыс. руб. (75,1 %).

Таким образом, если в целом на реализацию программы планируется потратить из республиканского бюджета 20,5 млрд руб., то конкретно на развитие туризма – менее 140 млн руб. (менее 0,7 %) на период с 2019 по 2035 г. Эти данные демонстрируют фундаментальное непонимание важности сферы туризма и ее потенциала для развития республики. Авторы программы фактически отказывают сфере туризма в поддержке со стороны органов власти Чувашской Республики, полагаясь на небольшое финансирование из федерального центра, мизерное – из местных бюджетов, а в остальном туризм должен достигнуть плановых показателей самостоятельно, за счет собственных средств.



Финансирование подпрограммы «Туризм»

В качестве результатов реализации подпрограммы «Туризм» обозначены повышение качества и доступности услуг в сфере туризма, формирование на территории Чувашской Республики современной конкурентоспособной туристской отрасли.

В количественном выражении предполагается, что в результате реализации программы объем туристских услуг, оказанных туристскими организациями Чувашской Республики, будет расти ежегодно на 10 млн руб., объем платных услуг, оказанных коллективными средствами размещения, также будет расти ежегодно на 10 млн руб., количество лиц, размещенных в коллективных средствах размещения, будет расти на 5 тыс. чел. ежегодно. В результате количество лиц, размещенных в коллективных средствах размещения в Чувашской Республике, достигнет 465,0 тыс. чел. к 2036 г., в том числе иностранных граждан до 9,2 тыс. чел.; объем платных услуг, оказанных коллективными средствами размещения в Чувашской Республике, возрастет до 1480,0 млн руб.; объем туристских услуг, оказанных туристскими организациями в Чувашской Республике, – до 1 млрд руб.

В целом анализ государственной программы Чувашской Республики «Развитие культуры и туризма» показывает, что сфере туризма в этой программе отведено небольшое место как по уровню объемов финансирования, так и по степени проработанности мероприятий программы и наличия стратегического видения. В частности, программа практически не содержит конкретных мер по развитию санаторно-курортного сегмента туристической отрасли. Передача данной отрасли в структуре управления из Министерства культуры в Министерство экономического развития должна способствовать изменению

подходов в стратегическом планировании развития туризма в Чувашской Республике.

### **Список литературы**

1. Государственная программа Чувашской Республики «Развитие культуры и туризма». URL: <http://culture.cap.ru/about/info>.
2. Механизм государственной поддержки развития экспорта туристско-рекреационных услуг в Чувашской Республике. URL: <http://mb.cap.ru>.

## **АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ В РАЗВИТИИ САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННОГО ТУРИЗМА В ЧУВАШИИ**

**А.В. Дудка, Р.В. Шогенов** – магистранты,  
**Н.П. Белова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматривается нормативно-правовая база функционирования сферы туризма в Чувашской Республике, а также меры поддержки отрасли со стороны органов власти. Авторы опираются на мониторинги туристической сферы и исследования ученых Чувашии, рассматривавших слабые стороны и основные препятствия на пути развития курортного отдыха в республике, и приходят к выводу о необходимости разработки комплексной стратегии развития сферы туризма.

**Ключевые слова:** туризм в Чувашии; санаторно-рекреационный туризм; государственная поддержка развития туризма; инфраструктура сферы туризма.

В течение многих десятилетий туризм традиционно занимал незначительное место в структуре экономики Чувашской Республики. Между тем выгодное географическое положение, умеренный климат и природные условия (наличие лечебных минеральных вод), культурно-историческое наследие, а также значительная материальная база в виде санаториев и других рекреационно-оздоровительных учреждений, унаследованных от советской эпохи, создают широкие возможности для развития туризма – как въездного, так и внутреннего. В сочетании с качественным медицинским обслуживанием и развитой инфраструктурой санаторно-рекреационный туризм мог бы значительно увеличить свою долю в структуре экономики и приносить существенные поступления в бюджет республики.

В последние годы развитию туризма стали уделять больше внимания как на федеральном, так и на республиканском уровне. В частности, в Чувашии был принят закон «О туризме» и «Концепция развития туризма», что создало нормативно-правовую базу для развития отрасли и определило в том числе меры поддержки туризма со стороны республиканских органов власти. В частности, согласно Республиканской целевой программе «Развитие туризма в Чувашской Республике на 2011–2018 годы» за счет развития туристской отрасли предусматривался рост доходной части республиканского и местных бюджетов, а также увеличение инвестиций в основной капитал и создание дополнительных рабочих мест. Для достижения важнейших целевых индикаторов и показателей программы предполагалась стратегия финансирования с наращиванием объемов, пик которых был предусмотрен на 2014–2016 гг., а затем с постепенным их снижением. Причем в структуре источников финансирования преобладают внебюджетные источники (за счет объема платных услуг, оказанных коллективными средствами размещения и туристическими организациями, и т.д.), а не средства из федерального и республиканского бюджетов. К сожалению, данная программа не была выполнена в полном объеме, в том числе по причинам макроэкономического характера.

Тем не менее благодаря поддержке правительства республики за последнее десятилетие наблюдается постепенный рост санаторно-курортного туризма. Значительно обогатился опыт бальнеологического курортного лечения в местных санаториях, и связано это прежде всего с тем, что по физико-химическим и лечебным свойствам минеральные воды Чувашии соответствуют минеральным водам самых известных курортов России. В настоящее время региональный санаторно-курортный комплекс Чувашской Республики располагает 35 специализированными средствами размещения, среди них дома отдыха составляют 29 %, санатории-профилактории – 31 %, санатории и пансионаты – 31 %, базы отдыха – 9 %.

Результаты мониторингов сферы туризма показывают, что ежегодно Чувашию с туристическими целями посещает более 160 тыс. чел., при этом около 80 % приезжающих туристов – это пассажиры круизных лайнеров и экскурсанты из соседних регионов. Доля туристов, отдыхающих в санаториях и других рекреационно-оздоровительных учреждениях, составляет лишь 12 % от общего числа приезжающих туристов. Таким образом, туристический потенциал данного направления туризма задействован не полностью.

Среди проблем, которые выделяют чувашские исследователи от-



расли туризма, можно отметить неразвитость инфраструктуры, низкое качество туристических услуг, неэффективный менеджмент и маркетинг, низкое бюджетное финансирование на развитие отрасли, дефицит квалифицированного персонала [2].

В.Л. Семенов и Н.А. Сидорова рассматривают проблемы туристско-рекреационного комплекса Чувашской Республики более подробно. Они отмечают, что после распада Советского Союза разрушение инфраструктуры затронуло транспорт и связь, сети предприятий питания и развлекательных услуг. Высокая степень морального и физического износа материально-технической базы туристических объектов, низкое качество туристских услуг и обслуживания из-за отсутствия конкуренции, отсутствие региональных программ поддержки предпринимательства по развитию туризма, слабая профессиональная подготовка персонала также существенно тормозят развитие внутреннего и въездного туризма [4, с. 402].

Э.Н. Рябина и Н.А. Иванова в своем исследовании туристической отрасли Чувашской Республики пришли к выводу, что слабыми сторонами развития туризма являются «низкий брендинг республики и маркетинговых исследований; недостаток рекламных материалов о возможностях и преимуществах внутреннего туризма; неравномерность оказания туристических услуг, связанных с сезонностью и климатическими условиями; дефицит номерного фонда во время туристического сезона; несоответствие туристического сервиса современным требованиям; степень износа существующей туристической инфраструктуры, необходимость реконструкции объектов туризма; отсутствие стимулов (льгот по налогообложению, кредитованию, предоставлению лизинга и т.д.) для развития внутреннего туризма» [3, с. 25].

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что исследователями экономики Чувашии проведен глубокий анализ туристической сферы республики, опираясь на который, возможно построить дальнейшую стратегию ее развития, применяя инновационные подходы к управлению туристической сферой как единой системой. Результатом реализации стратегии станет «с одной стороны, более полное удовлетворение запросов потребителей, а с другой – получение определенного экономического эффекта в виде прибыли» [1, с. 364].

### ***Список литература***

1. Белова Н.П., Калинина Г.В., Калинин А.М. Управление экономическими системами: теоретические подходы // Вестник Чуваш. ун-та. 2009. № 4. С. 363–371.

2. Механизм государственной поддержки развития экспорта туристско-рекреационных услуг в Чувашской Республике. URL: <http://mb.cap.ru/info.aspx?id=1357055>.

3. *Рябинина Э.Н., Иванова Н.А.* Направления продвижения туристических услуг на рынке Чувашской Республики // *Oeconomia et Jus*. 2015. № 2. С. 21–26.

4. *Семенов В.Л., Сидорова Н.А.* Анализ развития туристско-рекреационного комплекса Чувашской Республики // *Вестник Чуваш. ун-та*. 2013. № 4. С. 399–403.

## **АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА (на примере ООО «Строй Сити Ритейл»)**

**К.А. Егорова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Ассортиментная политика занимает важнейшее место в деятельности любого торгового предприятия. Основной целью предприятия в области ассортимента является формирование реального или прогнозируемого ассортимента. В статье рассматривается ассортиментная политика на примере ООО «Строй Сити Ритейл». Автором дана оценка эффективности ассортимента гипермаркета. В статье приводятся мероприятия по совершенствованию товарного ассортимента.

**Ключевые слова:** ассортимент; эффективность ассортимента; ассортиментная политика; ABC-анализ; управление ассортиментом.

Основной целью предприятия в области ассортимента является формирование реального или прогнозируемого ассортимента, максимально приближающегося к рациональному, для удовлетворения разнообразных требований и получения запланированной прибыли. Прежде чем принимать любые решения, связанные с изменением товарного ассортимента, необходимо провести его анализ. Наиболее известны следующие методы анализа ассортимента: анализ рентабельности ассортиментной группы, анализ по адаптированной матрице BCG и ABC-анализ [4]. Анализ рентабельности ассортиментной группы – наименее сложный и трудоемкий метод, основанный на определении рентабельности при разных состояниях товарной номенклатуры и сравнении их между собой. Показатель рентабельности продукции представляет собой соотношение между получаемой от ее продажи прибылью и затратами на нее. На основе этого показателя

можно определить эффективность продажи каждой номенклатурной позиции и принять решение относительно целесообразности ее дальнейшей реализации. Если рассчитать этот показатель для группы товаров, то можно оценить эффективность изменений, происходящих в ассортименте.

ABC-анализ – это метод структурного анализа, основанный на ранжировании объектов исследования по выбранным показателям. В работах российских ученых данный метод известен под названием «функционально-стоимостный анализ». При ABC-анализе к объекту исследования применяется принцип Парето, согласно которому критическая часть товарного ассортимента очень мала, а все остальное второстепенно. Надо концентрировать ресурсы на той малой части, которая очень важна, а не на огромной части второстепенного ассортимента. Основой использования методики BCG является матрица бостонской консалтинговой группы, используемая для анализа ассортиментного портфеля организации. В результате построения матрицы выделяется четыре группы товаров: «звезды» (высокие темпы роста, много прибыли); «дойные коровы» (большая доля рынка, низкие темпы роста); «дикие кошки» (малая доля рынка, высокие темпы роста); «собаки» (малая доля рынка, низкие темпы роста). По отношению к каждой из них существует своя приоритетная стратегия, которую рекомендуется использовать.

Гипермаркет «Стройландия» ООО «Строй Сити Ритейл» – одна из крупнейших сетевых компаний российского рынка строительных и отделочных материалов и товаров для дома [5]. Товарный ассортимент исследуемого предприятия ООО «Строй Сити Ритейл» включает в себя шестнадцать групп товаров. Основные задачи гипермаркета «Стройландия» ООО «Строй Сити Ритейл» – достижение весомых финансовых результатов, удержание контрольного показателя рентабельности капитала путем востребования приобретаемой в торговых залах предприятия продукции, обеспечение товарного ассортимента и сервиса.

Чтобы оценить эффективность ассортиментных групп гипермаркета, нужно дать оценку рентабельности каждой товарной группы. В табл. 1 представлена оценка эффективности ассортимента гипермаркета «Стройландия» ООО «Строй Сити Ритейл», которая рассчитана на основе результативности по средним значениям за 3 года.

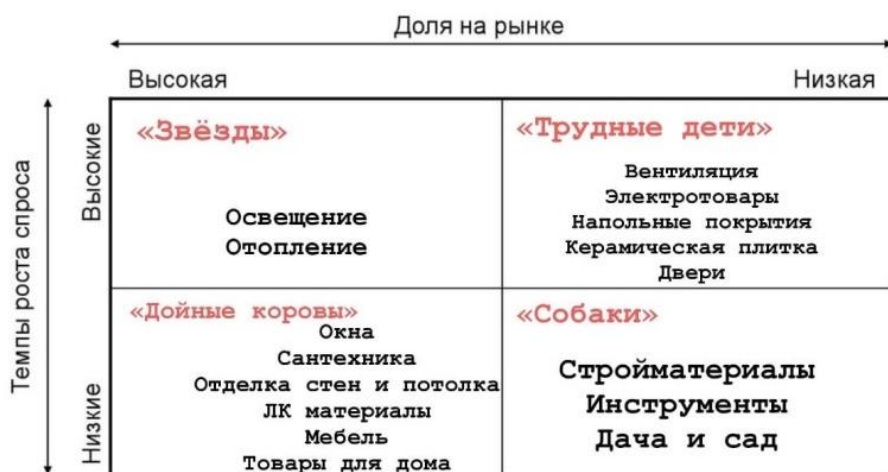
Сбытовая политика для гипермаркета «Стройландия» ООО «Строй Сити Ритейл» оказалась рентабельной по всем ассортиментным группам, т.е. в общем рентабельность товаров за 2017–2019 гг. составила 32,8 %. Исходя из данных табл. 1, рассмотрим результат изучения ас-

сортимента в гипермаркете «Стройландия», на котором приведена матрица БКГ ассортиментных групп гипермаркета (рисунок).

Таблица 1

**Результативность ассортиментных групп товаров  
ООО «Строй Сити Ритейл» за 2017–2019 гг.**

Наименование продукции	Результаты ассортиментных групп		Эффективность ассортиментных групп	
	объем продаж, тыс. руб.	себестоимость, тыс. руб.	прибыль, тыс. руб.	рентабельность продаж, %
Сантехника	1 150 107	997 521	152 586	13,2
Вентиляция	100 793	91 324	9 469	9,3
Освещение	300 982	199 631	101 351	33,6
Электротовары	1 086 039	999 721	86 318	7,9
Напольные покрытия	440 341	397 520	42 821	9,7
Двери	401 382	378 067	23 315	5,8
Лакокрасочные материалы	211 339	187 652	23 687	11,2
Окна	201 190	163 849	37 341	18,5
Керамическая плитка	445 424	401 364	44 060	9,8
Стройматериалы	3 005 020	2 904 589	100 431	3,3
Инструмент	1 013 804	998 631	15 173	1,4
Отделка стен и потолка	582 905	501 487	81 418	13,9
Мебель	788 171	702 367	85 804	10,8
Товары для дома	1 113 541	998 632	114 909	10,3
Дача и сад	841 288	813 579	27 709	3,2
Отопление	142 188	110 338	31 850	22,3
Итого	11 824 514	7 941 712	3 882 802	32,8



Матрица БКГ ассортиментных групп ООО «Строй Сити Ритейл»

К группе «Звезды» были соотнесены такие ассортиментные группы товаров, как освещение и отопление. Рентабельность продаж у этих товарных групп высокая (33,6 и 22,3), а значит, спрос постоянный, так как старые системы отопления и освещения регулярно выходят из строя. Поэтому необходимо увеличение их доли в общем объеме прибыли предприятия. Группа «Дойные коровы»: окна, сантехника, отделка стен и потолка, лакокрасочные материалы, мебель и товары для дома. Данные товары занимают примерно 1/3 в общем объеме прибыли гипермаркета «Стройландия». Темпы роста у данных товаров невелики, рынок насыщен, устойчив, и ассортимент пользуется стабильным спросом. Группа «Трудные дети»: вентиляция, электротовары, напольные покрытия, керамическая плитка и двери. Потенциал данных групп товаров у гипермаркета крайне высокий, но требуются вложения. Они способны стать «звездами», так как уровень рентабельности высокий (9,3; 7,9; 9,7; 9,8 и 5,8). Необходимо увеличивать количество новинок. К группе «Собаки» соотнесены дача и сад, стройматериалы и инструменты. Темп роста продаж высокий, однако они имеют низкий уровень рентабельности (3,3; 3,2 и 1,4), поэтому стоит сократить эти товары.

Далее рассмотрим ABC-анализ по товарным группам гипермаркета «Стройландия» (табл. 2).

Таблица 2

**ABC-анализ по товарным группам гипермаркета «Стройландия»**

Товарные группы	Оборот за 2019 г., в руб.	Доля в обороте, %	Доля в обороте накопительным итогом	Группа ABC
Стройматериалы	3 204 017	24,6	24,6	A
Товары для дома	1 437 248	11,0	35,6	A
Сантехника	1 325 154	10,2	45,8	A
Электротовары	1 187 631	9,2	55,0	A
Инструменты	1 137 215	8,7	63,7	B
Дача и сад	1 024 865	7,8	71,5	B
Мебель	964 427	7,5	79,0	B
Отделка стен и потолка	591 179	4,6	83,6	C
Керамическая плитка	442 347	3,4	87,0	C
Напольные покрытия	440 247	3,3	90,3	C
Освещение	305 647	2,4	92,7	C
Двери	303 547	2,3	95,0	C
Лакокрасочные материалы	215 066	1,6	96,6	C
Окна	203 579	1,6	98,2	C
Отопление	140 344	1,0	99,2	C
Вентиляция	99 631	0,8	100,0	C
Итого	12 984 448	100,0		

В результате ABC-анализа можно сделать вывод, что основную долю товарооборота гипермаркета обеспечивают такие товарные группы, как стройматериалы, товары для дома, сантехника и электротовары, которые относятся к группе А. Товарные группы, относящиеся к группе С, нуждаются в развитии и требуют дополнительных акций по стимулированию сбыта, например в виде снижения цен, расширения ассортимента или поиска новых поставщиков. К товарам, приносящим значительный вклад в товарооборот, относятся: стройматериалы, товары для дома, сантехника и электротовары.

В результате исследования можно предложить следующие мероприятия по совершенствованию товарного ассортимента: сократить оборот мебели сезонного характера, в частности мебели для дач; увеличение объема продаж посредством проведения предпраздничных акций; ассортимент ООО «Строй Сити Ритейл» в основном российского производства, на прилавки данного предприятия можно добавить товарный ассортимент зарубежных производителей.

### **Список литературы**

1. *Киреева О.Ф., Шиканова А.Н.* Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике: сб. ст. IX Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары, 2018. С. 59–64.

2. *Киреева О.Ф., Шиканова А.Н.* Роль рекламы в современном обществе // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 330–334.

3. *Куликова Н.Р., Трыкова Т.А., Борзунова Н.С.* Управление ассортиментом товаров: учеб. пособие. М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2016. 239 с.

4. *Магомедов Ш.Ш.* Управление товарным ассортиментом и запасами: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К°, 2016. 176 с.

5. О гипермаркете «Стройландия». URL: <https://stroylandiya.ru> (дата обращения: 25.01.2020).

## СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ГРУПП ТОВАРОВ

**К.А. Егорова**, магистрант, **О.Ф. Киреева**, канд. соц. наук  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Одним из главных инструментов конкурентоспособности любого торгового предприятия выступает ассортимент товаров. Именно ассортимент является тем элементом, который связывает предприятие и рынок, выступая объектом экономического обмена и средством удовлетворения существующей потребности. Ассортиментная политика занимает важнейшее место в товарной политике предприятия, которая выражается в маркетинговой деятельности. В статье рассматриваются основные направления ассортиментной политики. Авторами приводятся особенности формирования ассортимента непродовольственных групп товаров, выделяются основные задачи ассортиментной политики предприятия.

**Ключевые слова:** ассортиментная политика; ассортимент непродовольственных групп товаров; товарная политика; маркетинговая деятельность; ассортимент товаров; эффективность торговли; управление ассортиментом.

В современных реалиях любое торговое предприятие часто сталкивается с необходимостью быстрого реагирования на каждое изменение рыночной ситуации, что в первую очередь отражается на ассортименте. Именно способность ассортимента товаров предприятия адекватно отвечать текущему потребительскому спросу на качественном и количественном уровнях способствует обеспечению конкурентоспособности и прибыльности предприятия. Отношение потребителей к продукции, формирование спроса на данный товар определяет возможность существования и развития предприятия, поэтому ассортиментная политика является одним из основных объектов системы управления. Как известно, главная цель любого коммерческого предприятия – получение максимальной прибыли. В условиях рыночных отношений это возможно только через эффективное удовлетворение потребительского спроса при высокой культуре торгового обслуживания. Таким образом, повышение эффективности управления товарным ассортиментом предприятия является актуальной задачей в современных условиях хозяйствования.

Ассортиментная политика занимает важнейшее место в товарной политике предприятия, которая, в свою очередь, составляет ядро ры-

ночной деятельности предприятия. Все это выражается в маркетинговой деятельности, которая путем планирования и осуществления совокупности мероприятий и стратегий по формированию конкурентных преимуществ товара удовлетворяет ту или иную потребность, тем самым обеспечивает соответствующую прибыль фирме [6]. Через развитие и осуществление ассортиментной политики маркетинговая деятельность любого предприятия выполняет свою основную функцию – приведение в соответствие соотношения спроса и предложения [2]. Следовательно, именно продуманная и детально разработанная ассортиментная политика служит основой стабильности, рентабельности, конкурентоспособности любого торгового предприятия. При этом надо учитывать, что расширение ассортимента обеспечивает торговому предприятию рост товарооборота и прибыли, но при этом увеличивает товарные запасы и сдерживает оборачиваемость средств, что влечет увеличение издержек обращения и снижения прибыли. Таким образом, работникам торговых предприятий важно принимать оптимальные решения, касающиеся разработки стратегий, выбора и формирования торгового ассортимента, вопросов ценообразования, совершенствования и представления товаров в магазине. Особенности формирования спроса на непродовольственные товары отражаются на подборе товаров.

Ассортимент непродовольственных групп товаров отличается высокой степенью мобильности и изменений под воздействием моды, достижений научно-технического прогресса и других факторов. Ассортимент большинства непродовольственных товаров можно условно разделить на две части – постоянную и переменную. Постоянная часть соответствует наличию специального спроса, следовательно, должна быть достигнута определенная стабильность в формировании ассортимента таких товаров, обеспечивающая их бесперебойную продажу. Устойчивое наличие широкого и устойчивого ассортимента способствует улучшению показателей деятельности торгового предприятия. С переменной частью ассортимента связан альтернативный и импульсивный спрос. По исследованиям ученых, более 40 % покупок носят импульсный характер, поэтому особенности этих видов спроса потребуют максимального разнообразия ассортимента, систематического его обновления.

Ассортиментная политика не является неизменной и постоянной величиной. Она трансформируется и изменяется по мере роста спроса, производства товаров, развития оптовых и розничных рынков, повышения покупательской активности и социально-экономического уровня потребностей. На практике каждое предприятие управляет своим ассортиментом самостоятельно. На построение ассортимента



ной политики торговых предприятий на рынке непродовольственных групп товаров влияют множество факторов, таких как экономические, политические, социальные, демографические, культурные и другие. Основной целью предприятия в области ассортимента является формирование реального или прогнозируемого ассортимента, максимально приближающегося к рациональному, для удовлетворения разнообразных требований и получения запланированной прибыли. Каждая операция должна проходить с максимально положительной отдачей для фирмы. Риск торговой операции должен быть сведен к минимуму, а рентабельность – максимально возможной. Это позволит росту положения предприятия на рынке, повышению его доли, закреплению имиджа и доверия партнеров.

Задачами ассортиментной политики являются:

- удовлетворение спроса потребителей;
- эффективное использование технологических знаний и опыта фирмы;
- оптимизация финансовых результатов фирмы, когда формирование ассортимента основывается на ожидаемой рентабельности и объеме прибыли;
- завоевание новых покупателей путем расширения сферы применения существующей производственной программы (применяется жизненный цикл товара);
- соблюдение принципа гибкости за счет диверсификации сфер деятельности фирмы и включения нетрадиционных для нее отраслей в портфель стратегических зон хозяйствования [7].

Рассмотрим основные направления ассортиментной политики.

1. Расширение ассортимента – это увеличение количества групп (подгрупп) и видов (подвидов) товаров за счет уже имеющихся на рынке, но отсутствующих в данной организации. Расширение ассортимента, связанное с ориентацией на происхождение товара, дополняет сложившийся ассортимент новыми видами товаров, технически связанными с ним. Расширение ассортимента, связанное с ориентацией на спрос покупателей, предполагает введение в ассортимент новых видов товаров с учетом потребностей клиентов. Оно может осуществляться посредством наращивания ассортимента швейных товаров (дополнения новыми видами и ассортиментными группами товаров), насыщения ассортимента за счет новых изделий в рамках существующих видов (групп), диверсификации (компенсации сокращения реализации одного вида возможным ростом объема продаж другого вида товаров) или ассортиментной кооперации.

2. Обновление ассортимента – качественные и количественные

изменения набора товаров, которые характеризуются увеличением показателя новизны. Создается набор товаров, который способен удовлетворять изменившиеся потребности за счет новых товаров. Обновление проводится, как правило, в условиях насыщенного рынка.

3. Сокращение ассортимента – это уменьшение количества групп или видов товаров. Основными причинами сокращения ассортимента могут быть падение спроса, недостаточность предложений, убыточность или низкая прибыльность при реализации товаров.

4. Стабилизация ассортимента – это состояние ассортимента, отличающееся постоянством характеризующих его показателей.

5. Упорядочение ассортимента (сокращение или отказ от нерентабельных ассортиментных позиций). Торговому предприятию приходится прибегать к необходимости упорядочения ассортимента, т.е. приведения его к оптимальной величине путем выбора тех ассортиментных позиций, которые должны приносить прибыль.

6. Совершенствование ассортимента – это изменение структуры ассортимента в целях его оптимизации.

7. Гармонизация ассортимента – это формирование ассортимента разных организаций или структурных подразделений одной организации с учетом степени близости к оптимальному, иногда заранее запланированному, перечню.

Прежде чем принимать любые решения, связанные с изменением товарного ассортимента, необходимо провести его анализ. Наиболее известны следующие методы анализа ассортимента: анализ рентабельности ассортиментной группы, анализ по адаптированной матрице BCG и ABC-анализ. Характерной чертой ассортиментной политики считается и ценообразование, которое принимается не экономическим, а иногда психологическим восприятием стоимости покупателя.

От качества формирования ассортиментной политики зависит многое, в том числе объем продаж и доход. Ассортимент представляется частью стратегии и оружием в конкурентной борьбе, а это, в свою очередь, подразумевает его постоянную и динамическую перемену.

### **Список литературы**

1. *Александрова Л.Ю., Муниш А.Ю.* Атрибуция в потреблении и анализе мотивации совершения покупки // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 2 (24). С. 9–12.

2. *Виноградова С.В., Марикина Н.В., Юдникова Е.С., Яненко М.Б.* Маркетинг торгового предприятия: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2005. 528 с.

3. *Койкова Т.Л.* Экономическое содержание понятия «ассортиментная

политика» // Концепт: научно-методический электронный журнал. 2016. № 9 (сентябрь). URL: <http://e-koncept.ru/2016/16201.htm>.

4. Куликова Н.Р., Трыкова Т.А., Борзунова Н.С. Управление ассортиментом товаров: учеб. пособие. М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2016. 239 с.

5. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К°, 2016. 176 с.

6. Маркетинг / А.В. Пошатаев [и др.]. М.: КолосС, 2007. 366 с.

7. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. 3-е изд. М.: Маркетинг, 2015. 250 с.

8. Халявина М.Л. Ассортиментная политика предприятий: анализ основных взглядов // Научный журнал КубГАУ. 2012. № 84 (10). С. 718–726.

## ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗДЕЛА БИЗНЕСА СУПРУГОВ ПРИ РАСТОРЖЕНИИ БРАКА

**Я.В. Ермушова**, канд. пед. наук, **А.Н. Чернова**, ст. преподаватель  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье отмечается, что в последние годы большое значение для предпринимательской деятельности имеет определение юридической судьбы бизнеса при расторжении брака. Обращение к данным проблемам необходимо с точки зрения оценки имеющихся рисков, когда необходимо учитывать брачно-семейные отношения при ведении предпринимательства. Именно проблемы в сферах брачно-семейных отношений могут стать главной причиной негативных последствий для успешного функционирования бизнеса и даже поставить под угрозу его дальнейшее существование и развитие. Действующее российское законодательство, регламентирующее вопросы раздела бизнеса при расторжении брака, не отвечает современным реалиям. Семейное законодательство в России специально не регулирует раздел имущества, приобретенного в ходе осуществления предпринимательской деятельности.

**Ключевые слова:** раздел бизнеса супругов; расторжение брака; раздел совместной собственности; супружеское предпринимательство; предпринимательская деятельность.

Развитие рыночных отношений в нашей стране привело к вовлечению большого числа людей в правовые отношения, связанные с участием в хозяйственных обществах, приобретением акций или иных ценных бумаг. Семья является традиционным каналом для аккумулялирования, приумножения и передачи активов следующим поколениям. Семейные правоотношения изменяют правовой статус лиц,

вступающих в брак, что отражается на их взаимоотношениях с третьими лицами, и наличие брачно-семейных отношений может стать главной проблемой для успешного функционирования бизнеса, когда семья по тем или иным причинам распадается, особенно в ситуации острого конфликта между сторонами, не позволяющего им найти адекватное и мирное решение имущественных вопросов.

В российской правовой модели ведения бизнеса отсутствует категория «бизнес супругов» и закрепленная на законодательном уровне особая организационно-правовая форма ведения предпринимательской деятельности – «семейное предприятие». Конечно, на момент принятия Семейного кодекса Российской Федерации семейная собственность была немного другой, и представления о ней в обществе были абсолютно иными. Необходимо признать, что за этот небольшой с исторической точки зрения промежуток времени в экономическом обороте Российской Федерации появились такие объекты совместной собственности супругов, как бизнес, акции, доли в капитале, земельные участки, имущественные комплексы, которые становятся предметом раздела у супругов при расторжении брака.

Особенности бизнеса супругов определяются его содержательной характеристикой. Содержание совместного бизнеса супругов включает в себя: во-первых, комплекс имущества и имущественных активов, которые зарегистрированы на одного или обоих супругов. Во-вторых, это может быть и доля в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью (далее – ООО), определенное число акций в акционерном обществе, которые дают право на получение дивидендов [4].

Таким образом, в юридической науке под бизнесом супругов как объектом раздела предлагается понимать самостоятельную, инициативную, систематическую, на собственный риск и под свою имущественную ответственность деятельность в любой легальной организационно-правовой форме, осуществляемую супругами (бывшими супругами) не столько в целях получения прибыли, сколько для достижения экономических и социальных результатов, направленных на удовлетворение имущественных потребностей и гармонизацию интересов семьи в преодолении социально-экономических проблем [1].

В настоящее время существует несколько способов раздела бизнеса, участие в котором оформлено в виде долей, акций, паев в уставном (складочном) капитале коммерческой организации: 1) раздел между супругами акций, долей, паев как совместно нажитого имущества, доли в котором при разделе предполагаются равными. Однако этот способ нельзя применить в случае, если устав юридического лица предусматривает запрет или ограничения на вступление в состав

участников нового лица без согласия иных участников, а соответствующее согласие не получено. Также этот вариант невозможен при разделе доли в складочном капитале хозяйственного товарищества, если у супруга, претендующего на статус полного товарища, нет статуса индивидуального предпринимателя и он не желает его приобрести; 2) вместо раздела предприятия, акций, долей, паев можно выплатить одному из супругов половину их рыночной стоимости или иную часть в зависимости от доли в общем имуществе, полагающейся при разделе каждому. Таким образом, одному из супругов достанется бизнес, а другой получит денежную компенсацию, но утратит право на дальнейшее участие в бизнес-проекте; 3) возможен вариант продажи бизнеса третьему лицу и раздел полученной прибыли от продажи между супругами.

Продажа семейного бизнеса для супругов или одного из них является одним из наиболее приемлемых способов прекращения общей супружеской собственности. Супружеское предпринимательство, основанное на семейно-правовых связях лиц, состоящих в браке, вполне логично прекращает свое существование при прекращении брака между супругами, так как оно организовано на семейно-правовых связях. На российском рынке семейного бизнеса существуют три основные схемы продажи предприятия, принадлежащего супругам на праве совместной собственности. Первая – формирование отдельного юридического лица, которое становится объектом продажи. Вторая – прямая передача всех активов от супругов покупателю, возможно другому супругу. Третья – заключение сделки купли-продажи юридического лица после проведенной предпродажной подготовки.

Оптимальным способом защиты как для самих супругов, так и для партнеров по бизнесу остается исключение применения режима общей совместной собственности. Такой непопулярный вывод основан на приоритете интересов бизнеса, необходимости и возможности его сохранения и дальнейшего процветания при расторжении брака. Существуют трудности при разделе общего имущества супругов, состоящего преимущественно из прав участия в различных компаниях и из иных так называемых бизнес-активов. В подавляющем большинстве случаев раздел таких объектов в натуре резко уменьшает стоимость делимого объекта, что свойственно также разделу всякой неделимой вещи. При таких обстоятельствах не только страдают интересы обоих супругов, стоимость оказавшихся у которых активов в результате раздела имущества существенно снижается, но и появляются риски разрушения успешных хозяйственных структур, что может негативным образом сказаться на экономических интересах

общества [3]. Полагаем, что значительную роль в рациональной, эффективной продаже семейного супружеского бизнеса и «безболезненном» разделе супружеской собственности должно играть и государство, обеспечивая гармоничное сочетание публично- и частноправового регулирования данной сферы предпринимательской деятельности, с целью гармонизации бизнеса и брачно-семейных отношений.

Сегодня настоятельно требуется проведение исследований особенностей правовых режимов и других объектов предпринимательского назначения, находящихся в общей совместной собственности супругов, например предприятий, земельных участков, так называемых «земельных долей» и др. При этом не обязательно создавать новые нормы, целесообразно еще раз внимательно проанализировать действующее правовое регулирование похожих отношений. В частности, считаем, что относительно предприятия вполне допустимо закрепление правил, близких по смыслу к тем, которые установлены для наследников этого имущества (ст. 1177 ГК РФ). Применительно к разделу земельного участка, в том числе используемого для осуществления предпринимательской деятельности, вполне могут быть адаптированы правила, установленные ст. 1182 ГК РФ [2].

В целях обеспечения согласованности правового регулирования раздела бизнеса при расторжении брака предлагаем, во-первых, по аналогии с гл. 65 ГК РФ включить в СК РФ нормы, закрепляющие особенности раздела отдельных видов имущества, прежде всего имеющего предпринимательское назначение, и, во-вторых, в гражданском (в том числе и в специальных актах), а также в ином соответствующем законодательстве предусмотреть положения, учитывающие возможную принадлежность отдельных видов имущества к совместной собственности супругов. При разработке указанных норм необходимо использовать прием согласованных взаимных отсылок, который позволит обеспечить гармоничное правовое нормирование в области раздела бизнес-активов.

### ***Список литературы***

1. *Левушкин А.Н.* Семейное супружеское предпринимательство и продажа бизнеса супругов по законодательству Российской Федерации // *Законы России: опыт, анализ, практика.* 2018. № 4. С. 25–30.
2. *Мулеева Т.В.* Проблемы, возникающие при разделе бизнеса бывших супругов // *Научный журнал.* 2018. № 5 (28). С. 101–102.
3. *Погосян Е.В.* Актуальные вопросы применения положений семейного законодательства в части распоряжения супругами общим имуще-

ством в свете рекомендаций Общественной палаты РФ // Нотариус. 2018. № 2. С. 21–23.

4. Юридическая судьба бизнеса при расторжении брака и наследовании: монография / под ред. И.В. Ершовой, А.Н. Левушкина. М.: ООО «Проспект», 2018. 329 с.

## **УПРОЩЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ: ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

**С.Н. Ершов**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В работе отмечены: практическая потребность в институте упрощенного производства, цели упрощенного производства, а также существующие на сегодняшний день некоторые недостатки данного института. Так, автор пришел к выводу о том, что в нормах АПК РФ, регулирующих упрощенное производство в арбитражном процессе, не закреплены сроки, в которые арбитражный суд должен рассмотреть дело при переходе к его рассмотрению в порядке упрощенного производства и при переходе к рассмотрению дела по общим правилам искового производства или административного судопроизводства. В связи с чем в работе предлагается дополнить ч. 2 ст. 226 АПК РФ абз. 3 и 4, в которых следует установить данные сроки.

**Ключевые слова:** упрощенное производство; ускорение арбитражного процесса; арбитражный процесс; правосудие; сокращенные сроки рассмотрения дел; нагрузка судебной системы; судебные издержки сторон; реформирование арбитражного законодательства; переход к упрощенному производству; срок рассмотрения дела.

Упрощенное производство в арбитражном процессе – это одна из форм отправления правосудия, которая ускоряет арбитражный процесс. Если арбитражный суд рассматривает дело в упрощенном порядке, то судебное заседание судом не проводится. Возникший между сторонами спор и поданное истцом заявление суд при упрощенном порядке рассматривает по письменным документам и материалам, которые представлены сторонами.

Упрощение или ускорение арбитражного процесса оценивается на сегодняшний день как необходимый способ, посредством которого достигается не только цель ускорения арбитражного процесса и освобождения арбитражных судов от чрезмерной нагрузки, но и также

удешевления производства по некоторым категориям спора. Ускорение арбитражного процесса достигается посредством установления законодателем сокращенных сроков рассмотрения дел. Важную роль играет и оптимизация нагрузки арбитражных судов, которая повышает качество и эффективность правосудия. В связи с удешевлением производства по некоторым категориям дел в арбитражном процессе уменьшаются судебные издержки сторон и лиц, участвующих в деле, повышается доступность правосудия для сторон и иных лиц, участвующих в деле [6]. Тем самым существенно сокращаются финансовые затраты указанных субъектов.

О том, что практическая потребность в институте упрощенного производства очень велика, говорит и судебная статистика. К примеру, в соответствии со статистическими данными, представленными Судебным департаментом при Верховном Суде РФ, в 1 полугодии 2019 г. в арбитражные суды субъектов Российской Федерации поступило 1069664 исковых заявлений и заявлений. В порядке упрощенного производства рассмотрено 330156 заявлений от общего количества дел [7]. То есть практически 32 % от всех поступивших в 1 полугодии 2019 г. исковых заявлений и заявлений рассмотрены арбитражными судами субъектов Российской Федерации в порядке упрощенного производства [5].

Следует отметить, что упрощенное производство в арбитражном процессе неоднократно реформировалось. Реформирование законодательства, регулирующего упрощенное производство в арбитражном процессе, говорит о том, что законодатель стремится устранить существующие проблемы данного института и усовершенствовать его. Так, существующая модель упрощенного производства в арбитражном процессе появилась в 2012 г., а далее федеральными законами от 02.03.2016 № 47-ФЗ [3], от 28.11.2018 № 451-ФЗ [4] в нее вносились изменения.

По мнению автора работы, необходимо дальнейшее совершенствование положений арбитражного процессуального законодательства Российской Федерации, регламентирующих рассмотрение дел в порядке упрощенного производства. Так, автор работы предлагает ч. 2 ст. 226 АПК РФ дополнить двумя абзацами, а именно абз. 3 и 4. Данные абзацы должны предусматривать конкретные сроки рассмотрения дела при переходе к рассмотрению дела в порядке упрощенного производства в соответствии с ч. 3 ст. 135 АПК РФ, а также при переходе к рассмотрению дела по общим правилам искового производства или административного судопроизводства в соответствии с ч. 5 ст. 227 в силу отсутствия законодательного закрепления данных сроков.



Указанные изменения необходимы ввиду следующего: одной из важнейших задач осуществления правосудия в Российской Федерации является своевременное, осуществляемое в разумные сроки, рассмотрение и разрешение дела. Институт упрощенного производства в арбитражном процессе является одной из мер, направленных на достижение поставленной задачи. При этом он способствует не только ускорению процесса, его упрощению, но и повышению доступности правосудия.

Анализ действующего законодательства позволил сделать вывод об отсутствии конкретного срока рассмотрения арбитражным судом дела при переходе к рассмотрению дела в порядке упрощенного производства, а также при переходе к рассмотрению дела по общим правилам искового производства или административного судопроизводства. В связи с чем можно отметить возникшую здесь неопределенность. Также появляется вопрос, как поступить суду в указанной ситуации: увеличить срок при переходе на новое рассмотрение до трех месяцев, или оставить его двухмесячным, или даже сложить эти сроки или происходит поглощение меньшего срока большим.

Таким образом, автор работы предлагает внести изменения в ч. 2 ст. 226 АПК РФ и дополнить данную часть двумя абзацами, а именно: абз. 3 и 4 и изложить их в следующей редакции:

«Если суд согласно ч. 3 ст. 135 настоящего Кодекса вынес определение о переходе к рассмотрению дела в порядке упрощенного производства, установленный абз. 1 ч. 2 настоящей статьи двухмесячный срок рассмотрения дела в порядке упрощенного производства исчисляется со дня вынесения такого определения.

Если суд согласно ч. 5 ст. 227 настоящего Кодекса вынес определение о рассмотрении дела, относящегося к перечню дел, подлежащих рассмотрению в порядке упрощенного производства, по общим правилам искового производства или по правилам административного судопроизводства, то данное дело должно быть рассмотрено в сроки, предусмотренные настоящим Кодексом для искового производства и административного судопроизводства соответственно со дня вынесения названного определения».

Предлагаемые изменения позволят наиболее эффективно регулировать действия арбитражного суда в ходе осуществления упрощенного производства и повысят правильность и доступность правосудия.

### ***Список литературы***

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 // Рос. газ. 1993. № 237.

2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. № 30, ст. 3012.

3. О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон Российской Федерации от 02.03.2016 № 47-ФЗ (ред. от 23.06.2016) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2016. № 10, ст. 1321.

4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон Российской Федерации от 28.11.2018 № 451-ФЗ (ред. от 17.10.2019) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2018. № 49 (ч. I), ст. 7523.

5. *Городнова О.Н., Сыбатова М.Э.* Анализ отдельных правовых коллизий: теоретические и практические аспекты проблемы // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 3 (37). С. 103–108.

6. *Готра М.М.* Упрощенное производство и третьи лица // Арбитражный и гражданский процесс. 2019. № 4. С. 24–29.

7. URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79> (дата обращения: 17.11.2019).

## **СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ: НАЛОГОВАЯ ВЫГОДА ПРИ ПРИМЕНЕНИИ И ОТКАЗЕ**

**К.Ю. Ефимова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Преимущества применения специальных налоговых режимов не только в освобождении от исчисления и уплаты налогов в рамках общей системы налогообложения, но и в регулировании размера налогового бремени. При этом налогоплательщики обязаны соблюдать налоговое законодательство в рамках применения специальных налоговых режимов, а также выстраивать свою предпринимательскую деятельность так, чтобы у налоговой службы не возникало вопросов в обоснованности получения ими налоговой выгоды. В статье рассмотрены тенденции применения специальных налоговых режимов и способы получения налоговой выгоды.

**Ключевые слова:** налоги; малые предприятия; субъекты среднего предпринимательства; специальные налоговые режимы; налогоплательщик.

Налоговый кодекс Российской Федерации дает возможность налогоплательщикам выбирать оптимальный способ организации экономической деятельности и налогового планирования. Вместе с тем налоговое законодательство допускает возможность выбора налогоплательщиком того или иного метода учетной политики (применения

специальных налоговых режимов, использования налоговых льгот).

Преимущества применения специальных налоговых режимов не только в освобождении от исчисления и уплаты налогов в рамках общей системы налогообложения, но и в регулировании размера налогового бремени. При этом налогоплательщики обязаны соблюдать налоговое законодательство в рамках применения специальных налоговых режимов и выстраивать свою предпринимательскую деятельность так, чтобы у налоговой службы не возникало вопросов в обоснованности получения ими налоговой выгоды.

Среди великого разнообразия схем, применяемых налогоплательщиками для снижения налогового бремени, особое место занимают схемы с использованием специальных налоговых режимов. В связи с этим у налогоплательщиков возникает естественное желание сократить свое налоговое бремя, иногда с использованием так называемых схем ухода от налогообложения.

В связи с этим для применения специальных налоговых режимов предусмотрены ограничения, которые направлены на выполнение целей поддержки именно субъектов малого и среднего предпринимательства. В частности, они касаются ограничений по суммам дохода, по видам деятельности, а также ограничения на наличие у организации филиалов. Кроме того, налоговые органы опасаются, что налогоплательщики используют специальные налоговые режимы в целях получения необоснованной налоговой выгоды в тех случаях, когда они не имеют уже права применять данную систему налогообложения, но, например, путем дробления бизнеса создают видимость соответствия условиям ее применения. Все это вызывает определенные сложности в практике применения.

К сожалению, при формировании отдельных элементов специального налогового режима, особенно таких, которые основаны не на реальных экономических результатах деятельности налогоплательщика, а на вменяемых ему «искусственно» показателях, законодателю никогда не удастся установить «льготность» режима для всех налогоплательщиков, поскольку у каждого налогоплательщика в процессе осуществления им предпринимательской деятельности возникает «своя» экономическая выгода.

Именно налогоплательщик несет ответственность за выбор системы налогообложения и обязан самостоятельно и с оценкой всех рисков выбрать налоговый режим налогообложения с учетом перспектив и прогнозов своей деятельности. Риск при этом может быть довольно высоким, особенно в случае, если в дальнейшем налоговый орган планирует прибегнуть к налоговой экспертизе.

Налоговые органы при назначении экспертизы в большинстве случаев прибегают к услугам экспертов, которые проявляют лояльность к налоговому органу, и при этом за небольшие деньги готовы провести экспертизу, как правило, в пользу налогового органа. При этом эксперту практически ничего «не грозит», поскольку его максимальная ответственность ограничена штрафом за дачу заведомо ложного заключения в размере пять тысяч рублей. То есть, если в дальнейшем будет доказано, что эксперт дал заведомо ложное заключение, эксперту «светит» только штраф и никакого риска уголовной ответственности. Поэтому эксперту не составляет особого труда дать заключение в пользу налогового органа. При этом данный эксперт будет обеспечен дальнейшими заказами на проведение экспертиз со стороны налоговых органов [4].

Именно поэтому совершенно справедливо, что в такой ситуации право на оценку экономических перспектив своей предпринимательской деятельности должно оставаться за налогоплательщиком, который на этапе выбора системы налогообложения должен решить этот вопрос самостоятельно и нести риск выбора «невыгодной» системы налогообложения до установленного законодателем возможного момента отказа от нее.

Одна из наиболее известных схем сокращения налогового бремени, используемая организациями, применяющими общий режим налогообложения – дробление бизнеса. Механизм данного метода заключается в реорганизации путем деления или выделения из ее состава нескольких юридических лиц. При этом реорганизованные лица переходят на специальные налоговые режимы, как правило, такие, как упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход.

Данный метод также позволяет сохранить и регулировать предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг), которую может получить реорганизованное лицо, применяющее специальные налоговые режимы в течение налогового периода. Суть метода заключается в распределении общего размера выручки между разными лицами или распределении полученной налогоплательщиком выручки между разными налоговыми периодами.

Одна из причин – целенаправленное, формальное дробление бизнеса с целью занижения численности работников путем распределения их на несколько организаций. При этом должность и заработная плата, обязанности, адрес места работы не изменились. Действия налогоплательщика направлены на получение необоснованной налоговой выгоды путем неуплаты налогов по общей системе налогооб-

ложения через применение специального налогового режима взаимозависимыми организациями.

В рамках применения упрощенной системы налогообложения существует лимит предельного размера доходов, вследствие чего организация ради сохранения вышеуказанного налогового режима предпринимает ряд действий. Один из легальных и девственных способов, как не «уйти» с «упрощенки», – это совмещение двух налоговых режимов: единый налог на вмененный доход и налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системой налогообложения.

В своей работе Д.Е. Кошель особое внимание акцентирует на наличии существенной ограниченности возможности дифференцировать суммы единого налога в зависимости от условий, в которых осуществляется предпринимательская деятельность. Следует особо отметить то обстоятельство, что возможности для санкционирования дифференцированного уровня налогообложения для однородных групп осуществления предпринимательской деятельности в полном объеме не реализуются органами местного самоуправления, что в конечном итоге не отражается на показателях эффективности системы налогообложения единым налогом [5].

Нормы гл. 26.2 Налогового кодекса Российской Федерации не предусматривают суммирование выручки от деятельности на упрощенной системе налогообложения и единого налога на вмененный доход в целях определения предельного размера доходов, позволяющих применять упрощенную систему налогообложения.

Соответственно, при совмещении двух налоговых режимов предельный размер доходов для целей применения «упрощенки» устанавливается по тем видам предпринимательской деятельности, налогообложение которых осуществляется в рамках упрощенной системы налогообложения. Доходы, полученные от ведения деятельности, облагаемой единым налогом на вмененный доход, не учитываются, что позволяет не только сократить и оптимизировать налоговое бремя, но и не перейти на общую систему налогообложения в случае превышения предельного размера дохода.

В результате названных манипуляций достигается значительное снижение налогового бремени, а также регулирование налоговых обязательств. Вместе с тем отказ от применения специальных налоговых режимов в ряде случаев является для налогоплательщиков не только экономически выгодным, но и необходимым условием для ведения финансово-хозяйственной деятельности и взаимодействия с контрагентами, применяющими общую систему налогообложения для по-

лучения преимуществ, как правило, связанных с возмещением налога на добавленную стоимость.

Стоит отметить, что традиционная точка зрения о явно преимущественном характере специальных налоговых режимов по сравнению с общим режимом налогообложения с экономической точки зрения не всегда является оправданной, поскольку, к примеру, применение специальных режимов исключает возможность применения вычетов по налогу на добавленную стоимость (за исключением особо предусмотренных случаев), что может оказаться для налогоплательщика решающим фактором при выборе режима. Кроме того, многочисленная судебная практика по уплате единого налога на вмененный доход в разных регионах в те периоды, когда налогоплательщики, осуществляющие определенные виды деятельности, не могли отказаться от уплаты этого единого налога, бремя уплаты которого экономически оказывалось зачастую даже больше получаемого ими дохода, явно свидетельствовала об отсутствии для таких налогоплательщиков какого-либо льготного характера вышеуказанного режима.

При этом отказ от специального налогового режима, а именно упрощенной системы налогообложения, возможен только по окончании налогового периода, что обусловлено объективной связью между налоговым периодом, объектом налогообложения и налоговой базой, которая, как следствие экономической деятельности налогоплательщика, формируется в течение всего налогового периода непрерывно, что по общему правилу исключает возможность изменения налогового режима в течение налогового периода.

Вследствие этого налогоплательщики, стремящиеся прекратить применение специального налогового режима до окончания налогового периода, начинают намеренно нарушать условия применения, чтобы обосновать переход на общий режим налогообложения. Они создают филиалы, наличие которых прекращает применение упрощенной системы налогообложения и единого налога на вмененный доход, при этом открытие отделения не направлено на реальное ведение финансово-хозяйственной деятельности и лишено предпринимательского смысла, а именно: налогоплательщик не вел отдельный бухгалтерский и налоговый учет, не имел расчетного счета, не заключались договора аренды, либо отсутствовало право собственности для реальной деятельности филиала.

Кроме того, налогоплательщики искусственно увеличивают долю участия в уставном капитале свыше 25 % учредителям иной организации; меняют вид деятельности, которые, согласно Налоговому кодексу Российской Федерации, не вправе применять специальный

налоговый режим, при этом основной, фактический вид деятельности остается неизменным.

Таким образом, нормативное закрепление освобождения от уплаты отдельных налогов и сборов, а также освобождение от исполнения иных элементов налоговой обязанности позволяют сделать вывод о том, что применение специальных налоговых режимов является одним из способов получения налоговой выгоды.

### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (ч. 1) от 31.07.1998 № 146-ФЗ.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (ч. 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

3. *Водопьянова В.А.* Проблемы применения специальных налоговых режимов в Российской Федерации // Территория новых возможностей. 2018. № 5 (9).

4. *Гордеева О.Г.* Превентивные действия во время налоговой экспертизы для предотвращения негативного результата экспертизы // Учетно-аналитическое обеспечение инновационной экономики: сб. материалов Всерос. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. памяти Е.А. Еленевской. Чебоксары, 2019. С. 37–41.

5. *Кошель Д.Е.* К вопросу об эффективности реформы специальных налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства // СТЭЖ. 2018. № 1 (17).

6. *Кравченко М.В., Мялкина А.Ф.* Проблемы применения специальных налоговых режимов для субъектов малого бизнеса в Российской Федерации // Социально-экономические явления и процессы. 2017. № 3.

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

**Ю.А. Затылкина, О.Д. Прохорова** – магистранты,

**Н.П. Зыряева**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье обосновывается необходимость перехода к инновационной составляющей в системе управления человеческими ресурсами в сфере здравоохранения. Приводится определение инновационного управления человеческими ресурсами, а также факторы, влияющие на качество управ-

ления. Представлены инновационные подходы к формированию стратегии управления человеческими ресурсами. Обозначены направления стимулирования инновационной активности в системе здравоохранения.

**Ключевые слова:** инновации; инновационный подход; здравоохранение; человеческие ресурсы; персонал.

На сегодняшний день здравоохранение – это сложная экономическая система, которая функционирует в условиях быстро меняющейся внешней среды. Сложившиеся социально-экономические и геополитические условия усложняют процесс управления здравоохранением. Поэтому, чтобы адаптироваться в условиях внешней среды, необходимы новые подходы к управлению. Инновационные подходы, в частности, предполагают внедрение новых инструментов, позволяющих эффективно управлять персоналом, мотивировать сотрудников, улучшать качество оказываемых медицинских услуг [3].

Инновации – это процесс разработки новых подходов, технологий, способов работы. Нововведения в сфере здравоохранения осуществляются в виде создания новых технологий, медицинских приборов, препаратов, лечебных методик, а также организационных процессов, внедряемых в оказание услуг [4].

В здравоохранении под инновациями следует понимать целенаправленные преобразования в отрасли, в том числе в ее организационной структуре и экономическом механизме, направленные на повышение эффективности использования ресурсов и качества оказания медицинской помощи, а также наибольшее удовлетворение потребности населения в услугах здравоохранения.

Инновационное развитие здравоохранения – это наиболее оптимальный путь кардинального улучшения здоровья и качества жизни населения страны.

В здравоохранении выделяют инновации:

- медицинские технологические, связанные с новыми способами лечения;
- экономические, связанные с внедрением новых методов планирования, финансирования, анализа деятельности учреждений здравоохранения;
- информационные, направленные на автоматизацию процесса обработки информации;
- медико-фармацевтические, предполагающие использование новых лекарственных средств;



- организационные инновации, реализующие эффективную реструктуризацию деятельности системы здравоохранения, совершенствование организации труда персонала и оргструктуры персонала.

В погоне за технологическими инновациями организации забывают об инновациях в других направлениях. Инновации более активно внедряются в частном секторе, либо в промышленном.

Общественный сектор в современных условиях активно требует инноваций. Учреждения общественного сектора, в том числе и здравоохранения, являются консервативными, бюрократическими и медленно развивающимися.

Важно отметить, что в здравоохранении внедрение инноваций преследует цель улучшения благосостояния общества, при особой важности финансовой составляющей.

В исследовании инновационные подходы рассматриваются в контексте именно организационных инноваций, направленных на повышение эффективности управления человеческими ресурсами.

Так, В.В. Синов определяет инновационное управление человеческими ресурсами как целенаправленное совершенствование системы управления, развитие творческого, новаторского потенциалов, стимулирование инновационного поведения персонала [6].

К.К. Прахалд и Г. Хэмел связывали успешное развитие и внедрение организационных инноваций с быстрой обучаемостью персонала и эффективным применением полученных знаний.

На качество управления человеческими ресурсами влияет также:

- лидерство;
- организационная культура;
- применяемые методы управления людьми (административные, экономические, социальные) [2].

С точки зрения традиционных подходов к управлению происходит размывание зоны ответственности персоналом, наблюдается узкая специализация сотрудников и подразделений, а также излишняя бюрократизация трудоустройства.

В сфере здравоохранения необходим переход к инновационной составляющей, поскольку имеют место быть:

- недостаток финансирования системы здравоохранения;
- профессиональное выгорание сотрудников;
- преобладание рутинной работы;
- равнодушие и отсутствие веры в изменения к лучшему.

В сфере здравоохранения наблюдается также очень серьезная проблема нехватки квалифицированного персонала, которая выражается в следующем:

- привлечение персонала более низкой квалификации и снижение требований к качеству оказываемых медицинских услуг;

- перегрузка работников и, как следствие, отсутствие времени на обучение и переподготовку;

- разнородность персонала, его частая сменяемость препятствуют формированию коллективных ценностей и созданию единой команды.

Инновационные подходы в формировании стратегии управления человеческими ресурсами включают в себя:

- формирование эффективных команд за счет планирования человеческих ресурсов;

- решение сложных задач в процессе индивидуальных и коллективных действий;

- реализацию инновационных целей с помощью системы стимулов;

- выстраивание карьерного роста с помощью прохождения обучающих программ и тренингов [1].

Для повышения инновационной активности в сфере здравоохранения необходимо:

- увеличить размер финансовой помощи;

- управлять по принципам развития новаторства, поддерживать постоянный обмен опытом и тестирование идей как внутри самого учреждения здравоохранения, так и во внешней среде;

- мотивировать работников и оказывать материальную поддержку новаторских идей;

- активнее финансировать обучение, подготовку и переподготовку кадров за счет бюджетных средств.

Наиболее ценной, на наш взгляд, при внедрении принципов роста инновационной активности является мотивация сотрудников, которая представлена тремя уровнями [5].

Организационная мотивация медицинского персонала раскрывается через единство интересов сотрудников, за результаты своего труда, баланс полномочий и ответственности работников, а также гибкость способов и режимов стимулирования труда.

Групповая мотивация раскрывается через формирование условий нормальной групповой работы, через оценку вклада в общее дело каждого сотрудника, за счет персональной ответственности за результат, а также особые стимулы, которые бы позволили оказывать помощь другим членам команды.

Личная мотивация медицинского персонала должна способствовать формированию гармоничного сочетания материальных потребностей работников и возможностей работодателя; выявлению и эф-

фективному использованию трудового потенциала; созданию точек роста и развития сотрудников.

Таким образом, разработка и внедрение новых инструментов, позволяющих эффективно управлять персоналом, мотивировать сотрудников к повседневному применению инноваций в своей профессиональной деятельности, будет способствовать повышению эффективности деятельности учреждения здравоохранения и улучшать качество медицинских услуг.

### **Список литературы**

1. *Алешина Е.А.* Инновационные взгляды на управление человеческими ресурсами в сфере здравоохранения // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 2 (28). С. 8–11.

2. *Белова Н.П., Хасанова А.В.* Совершенствование управления человеческими ресурсами организации // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 16–19.

3. *Гаврилова М.В., Данилова Н.В., Зыряева Н.П.* Формирование, подготовка и развитие кадров государственного управления на региональном уровне // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 3 (37). С. 31–41.

4. *Данилова Н.В., Павлов В.Ю.* Теоретические основы формирования кадровой политики организации // Проблемы современной экономики и управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 59–64.

5. *Егорова Т.Н.* Современные технологии обучения и проблемы применения исследовательских методов управления // Качество и инновации в XXI веке: материалы XV Междунар. науч.-практ. конф. (20–21 апреля 2017 г.). Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2017. С. 137–143.

6. *Синов В.В.* Человеческие ресурсы инновационной деятельности // Креативная экономика. 2007. № 5. С. 58–65.

## **МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Д.В. Иванов**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Рассмотрены основные причины необходимости анализа финансово-экономической деятельности предприятий, показаны решаемые при этом задачи. Приведены применяемые модели и методики их применения.

**Ключевые слова:** экономический анализ; моделирование; финансовое состояние; управление; бизнес-процесс.

Происходящие в настоящее время в России экономические преобразования затронули все сферы жизнедеятельности общества. Переход к социально ориентированной рыночной экономике предполагает радикальную смену экономической структуры общества, а следовательно, и возрастает необходимость постоянной оценки своих действий, поступков в условиях окружающей среды. Информация становится непосредственным фактором экономического развития, вовлекая в работу с собой значительную часть материальных ресурсов, и в этом качестве является информационным потенциалом деятельности любой современной коммерческой организации, поскольку только на ее основе возможно проведение финансово-экономического анализа, позволяющего выявлять наиболее сложные проблемы управления финансовыми ресурсами организации [2].

Систематизация, классификация, моделирование и сопоставление причинно-следственных связей являются основными вопросами в экономическом анализе. Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) возможен при качественном обосновании управленческих решений, подсчете изменений прибыли, объемов продаж, себестоимости продукции, что невозможно без раскрытия причин и последующих за этим связей.

Таким образом, предметом экономического анализа являются причины и последующие связи экономических действий и их явлений.

Построение современных рыночных отношений в условиях жесткой конкурентной борьбы обуславливается такими факторами, как цифровизация обработки экономической информации, постоянная флуктуация процентных ставок и курсов валют, появление нововведений в налоговом законодательстве, непрекращающаяся инфляция. Ответственному руководителю современного предприятия при этом предстоит выбрать оптимальные стратегию и тактику, рационально организовывать финансовую деятельность предприятия, повышать эффективность управления финансовыми ресурсами для обеспечения устойчивого финансового положения на рынке [1; 3].

На эти и подобные вопросы может дать ответ объективная оценка финансового состояния предприятия, результаты которой позволят наиболее рационально распределить материальные, трудовые и финансовые ресурсы.

Известно, что любые ресурсы ограничены, и добиться максимального эффекта можно не только за счет регулирования их объема,

но и путем оптимального соотношения разных ресурсов [4]. Из всех видов ресурсов финансовые имеют первостепенное значение, поскольку это единственный вид ресурсов предприятия, трансформируемый непосредственно и с минимальным временем в любой другой вид ресурсов.

Финансовое состояние – комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Таким образом, целью финансового анализа в первую очередь является оценка финансового состояния предприятия и рекомендации по его улучшению. Здесь необходимо выделить внешний и внутренний финансовые анализы.

Задачи внешнего анализа определяются интересуемым пользователем аналитическим материалом и оценивается по статьям бухгалтерского баланса. Помимо оценки финансовых результатов при этом могут быть также получены: анализ финансовой устойчивости, ликвидность баланса, платежеспособность предприятия, исследование состояния и динамики задолженности, оценка имущественного положения, возможности инвестиций [6].

Внутренний финансовый анализ, в свою очередь, исследует причины сложившегося финансового состояния, эффективность использования основных и оборотных средств, взаимосвязь показателей объема, себестоимости и прибыли. Для этого в качестве источников информации используют дополнительные данные финансового учета.

К внутренним пользователям финансового анализа относятся управляющие всех уровней: бухгалтерия, финансовый, экономический отдел и другие службы предприятия, многочисленные его сотрудники. Каждый из них использует информацию исходя из своих интересов. Так, например, финансовому руководителю важно знать реальную оценку деятельности своей фирмы и ее финансового состояния, а руководителю маркетинговой службы – для создания стратегии продвижения своей продукции на рынке.

Специальные механизмы и методы анализа, применяемые для решения конкретных задач финансового управления, позволяют получить аналитическую оценку результатов финансовой деятельности в разрезе отдельных ее аспектов, как в статике, так и в динамике. В теории финансового менеджмента в зависимости от используемых методов различают следующие основные системы финансового ана-

лиза, проводимого на предприятии: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, сравнительный анализ, анализ коэффициентов, факторный анализ.

К примеру, под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на результивную величину показателей.

В зависимости от типа факторной модели различают два основных вида факторного анализа – детерминированный и стохастический.

Детерминированный факторный анализ представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результивным показателем носит функциональный характер, т.е. когда результивный показатель факторной модели представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов.

Данный вид факторного анализа наиболее распространен. Он позволяет осознать логику действия основных факторов развития организации, количественно оценить их влияние, понять, какие факторы и в какой пропорции возможно и целесообразно изменить для повышения эффективности производства.

При этом обязательной процедурой является предварительный анализ исходных данных, включающий определение критериев полноты, устойчивости, непротиворечивости, отсутствие выбросов, обеспечение их сопоставимости, возможность оптимального кодирования и т.д. [5].

Информация, собранная для проведения анализа должна быть проверена на доброкачественность. Должна проводиться проверка всей поступающей информации и определяться, насколько тот или иной показатель является достоверным.

Благодаря современным информационным технологиям, немаловажную роль для проведения всего спектра анализа выполняет программное обеспечение, позволяющее накопить поступающую информацию и впоследствии быстро и точно дать результаты показателей деятельности, а в некоторых случаях и аналитику ситуации, сложившейся на предприятии.

### ***Список литературы***

1. *Возяков В.И., Филиппов В.П.* О поддержке принятия решения в технологии Data Mining // Обозрение прикладной и промышленной математики. 2006. Т. 13. № 6. С. 1063.

2. *Гаврилова М.В., Гречишниковна Н.С.* Финансовая отчетность предприятия как информационная база принятия управленческих решений // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития

трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. Ч. 1. С. 112–116.

3. *Лаврентьев Л.Ф., Филиппов В.П.* Финансовое прогнозирование на основе аппарата нейронных сетей // Вестник Российского университета кооперации. 2014. № 2 (16). С. 122–127.

4. *Стародубский В.В., Филиппов В.П.* Моделирование бизнес-процессов на предприятии // Современные информационные технологии: интеграция науки и практики: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (16 апреля 2018 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. С. 240–243.

5. *Филиппов В.П.* Применение современных информационных технологий интеллектуальной обработки данных в экономике // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 311–316.

6. *Шульдяшева, Е.О., Филиппов В.П.* Риски при оценке инвестиционных проектов коммерческих организаций // Современные информационные технологии: интеграция науки и практики: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (21 апреля 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 286–291.

## РАЗРАБОТКА МОДУЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Д.В. Иванов**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Проведен обзор программных средств анализа финансово-экономической деятельности. Обоснован выбор программной платформы «1С: Предприятие» для разработки модуля финансового анализа. Указаны реализованные функции внешней обработки.

**Ключевые слова:** разработка; моделирование; финансовое состояние; бизнес-процесс; программа.

Со времен появления компьютеров появилась возможность автоматизации ведения и учета финансовой, хозяйственной и экономической деятельности организации, а введение учета в персональных компьютерах позволило также автоматизировать многие процессы, в том числе и анализ финансовой деятельности предприятия [3; 4]. В современное время для автоматизации различных технологических

процессов и разного рода анализа [2] используется множество программных продуктов, а с недавнего времени и онлайн-сервисов.

В настоящее время существует широкий перечень программных продуктов и онлайн-сервисы по проведению анализа финансового состояния (АФСП) предприятия. Основные из них с критериями отбора приведены в таблице [1; 5].

**Программы для анализа  
финансово-экономической деятельности предприятия**

<b>Программное обеспечение</b>	<b>Наличие модуля финансового анализа</b>	<b>Совместимость с программой «1С»</b>	<b>Стоимость ниже 3000 руб.</b>	<b>Безопасность данных</b>
Audit Expert от «Эксперт Системс»	+	+	-	+
Финансовый аналитик версия 1.0 от «Группа ИНЭК»	+	+	-	+
Финансовый анализ от компании Галактика	+	+	-	+
Онлайн-сервис Финансовый аналитик от Аудиторской фирмы «Авдеев и К°»	+	+	-	-
Программный комплекс «1С: Бухгалтерия»	-	+	-	+
Онлайн-сервис «Контур.Эксперт» от компании «СКБ Контур»	+	+	-	-
Онлайн-сервис «АВАНСИС» от компании ООО «Эстейт Сервис Групп»	+	-	-	-

Подробный анализ предложенных продуктов привел нас к выводу о необходимости использования в качестве платформы для рассмотрения программного комплекса «1С: Бухгалтерия». Предполагалось написать программу-модуль анализа финансового состояния предприятия к данному программному обеспечению.

При выполнении разных хозяйственных действий изменяются хозяйственные средства. Отражаются эти действия в бухгалтерских документах и отдельные операции соответствуют каждому документу, которые регистрируются в журнале хозяйственных операций как факт хозяйственной деятельности. На основе журналов хозяйственных операций формируется бухгалтерский баланс и другие важные



отчеты, которые будут использоваться для анализа хозяйственной деятельности организации.

Программный модуль должен иметь возможность автоматической загрузки данных из программного комплекса «1С: Бухгалтерия 8» в тело своего модуля для проведения анализа. Модуль должен иметь следующие возможности:

- предлагать минимум действий для получения расчетов;
- выбор организации;
- выбор отчетных периодов;
- распределение себестоимости на постоянные и переменные;
- распределение дебиторской задолженности;
- показывать результаты в удобочитаемом виде;
- вывести результаты анализа финансовых коэффициентов;
- возможность корректировки некоторых показателей в отчете;
- вывод данных в распространенных форматах документов.

Система «1С: Предприятие» – это не универсальная среда программирования. С ее помощью нельзя создать любую программу. Назначение «1С: Предприятия» – автоматизация деятельности организаций и частных лиц. По этой причине многие технологические решения уже жестко зашиты в ядре этой системы – технологическую платформу.

Везде, где есть «1С: Предприятие» – есть технологическая платформа. Поэтому процесс разработки и модификации программ, структура программ «1С: Предприятие» – везде одинаковые. Эту одинаковость как раз обеспечивает технологическая платформа. Потому что она одновременно является и инструментом разработки, и средой исполнения программ «1С: Предприятия».

Главным технологическим понятием, которое используется в «1С: Предприятии», является информационная база. Особенность заключается в том, что каждая информационная база содержит не только данные, с которыми работают пользователи, но и собственно саму «программу», которую исполняет платформа. Таким образом, информационная база – это как домик у улитки – «все свое ношу с собой». Если у вас есть информационная база – значит, у вас есть все, что нужно: и данные, и сама программа, которая знает, как обрабатывать и представлять эти данные. В нашем случае необходимо создать внешнюю обработку, которая будет выполнять необходимую обработку информации и отвечать нашим задачам.

Функциональная схема работы с обработкой представлена на следующем рис. 1.

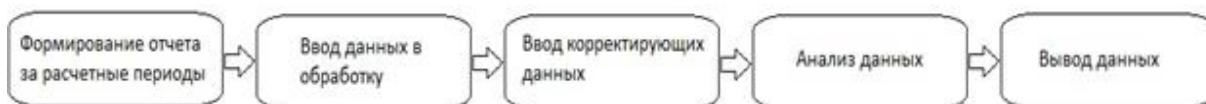


Рис. 1. Функциональная схема

Окно разработанной внешней обработки показано на рис. 2.

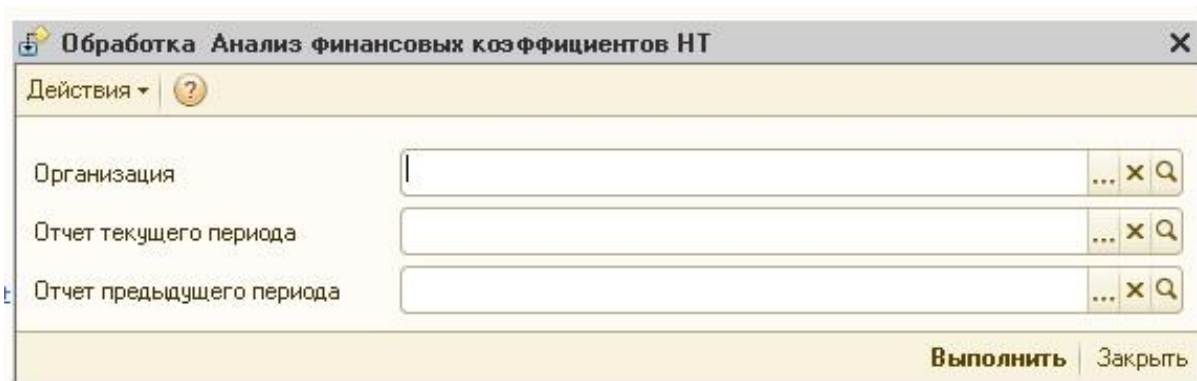


Рис. 2. Окно обработки

Результатом работы обработки является файл формата Excel с листами-закладками рассчитанных показателей и коэффициентов. Листы содержат следующие расчеты:

Агрегированный аналитический бухгалтерский баланс;

- анализ ликвидности бухгалтерского баланса;
- основные показатели для анализа финансового состояния;
- относительные показатели для определения характера финансовой устойчивости организации;

- оценка текущей деятельности предприятия;

- оценка эффективности работы капитала;

- доходность финансово хозяйственной деятельности;

- достаточность финансовых ресурсов;

- рентабельность текущих (оборотных активов).

Программный продукт обладает следующими положительными сторонами: низкая себестоимость, конфиденциальность вводимых данных, полная совместимость с продуктом «1С», возможность автономной работы независимой от интернета, имеется возможность усовершенствования продукта под свои потребности [6].

### **Список литературы**

1. *Возяков В.И., Филиппов В.П.* Инструментальная поддержка управленческих решений в условиях экономического соперничества // *Обозрение прикладной и промышленной математики.* 2008. Т. 15. Вып. 3. С. 456–457.

2. *Возяков В.И., Филиппов В.П.* Модель рынка с прогнозируемыми ценами // *Обозрение прикладной и промышленной математики.* 2007. № 4. Т. 14. С. 694–695.

3. *Гаврилова М.В., Гречишников Н.С.* Финансовая отчетность предприятия как информационная база принятия управленческих решений // *Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч.* Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. Ч. 1. С. 112–116.

4. *Лаврентьев Л.Ф., Филиппов В.П.* Финансовое прогнозирование на основе аппарата нейронных сетей // *Вестник Российского университета кооперации.* 2014. № 2 (16). С. 122–127.

5. *Филиппов В.П.* Применение современных информационных технологий интеллектуальной обработки данных в экономике // *Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.).* Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 311–316.

6. *Шульдяшева Е.О., Филиппов В.П.* Риски при оценке инвестиционных проектов коммерческих организаций // *Современные информационные технологии: интеграция науки и практики: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (21 апреля 2017 г.).* Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 286–291.

## **РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО СУДА В РАЗРЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПОРОВ**

**С.А. Иванов**, преподаватель СПО

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассмотрены преимущества международного коммерческого суда перед государственными судами. В целом раскрытие данных обстоятельств дает четко понять роль международного арбитража в разрешении коммерческих споров. В работе были применены статистические данные деятельности МКАС при ТПП РФ за 2017–2018 г. и мнения известных ученых. В ходе проведенного исследования было выявлено то, что международный коммерческий суд играет важную роль в разрешении экономических споров. Данное мнение складывается исходя из роста активности международных арбитражных центров на примере МКАС при ТПП РФ, что подтверждает повышенный интерес в разрешении споров между участниками транснациональных экономических связей.

**Ключевые слова:** международный арбитраж; спрос; преимущества; национальные суды; конфиденциальность; обжалование; значимость.

Мир не стоит на месте, постепенно происходит интеграция различных экономических связей между государствами. Для наиболее надежного и эффективного и в то же время альтернативного от государственных рычагов управления способа разрешения транснациональных споров между бизнесменами и иными лицами в сфере коммерции был образован Международный коммерческий арбитраж.

Международный арбитраж характеризуется как третейский суд, другими словами, не входит в государственную систему судов, в целом не обладая преимуществами национальных органов по ведению правосудия, имеет большой спрос для участников экономического спора, содержащий иностранный элемент. Так, в МКАС при ТПП РФ в 2017 г. поступило 363 дела, а в 2018 г. – 454 дела. Данная статистика подтверждает рост популярности международного арбитража.

Каким же образом для спорящих сторон Международный коммерческий арбитраж является предпочтительнее, чем другие способы разрешения возникших между ними споров, например перед государственными судами?

Во-первых, международный арбитраж не входит в систему органов федеральной власти, следовательно, сильного давления со стороны государства как такового нет. Стоит согласиться с мнением И.С. Зыкина, который замечает, что «в целом в рассматриваемой области необходимо избегать излишнего «администрирования»... Попытка расширения... чрезмерно жесткого контроля над решениями третейских судов не приведет к уменьшению числа обращений в третейские суды, а лишь породит процессуальные злоупотребления... [с которыми] необходимо бороться, ибо в подобных случаях в целом страдают интересы обеспечения надлежащей защиты гражданских прав» [5].

Во-вторых, исходя из предыдущего аргумента, вытекает следующее: правомочие осуществлять арбитражное разбирательство регламентировано как внутренним законодательством, так и внешними документами, международными договорами и соглашениями. Так, Международный коммерческий арбитраж при ТПП РФ действует на основании закона «О международном коммерческом арбитраже» 1993 г. [3] и руководствуется Нью-Йоркской Конвенцией ООН 1958 г. о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений [1], Европейской конвенцией 1961 г. о внешнеторговом арбитраже [2] и другими международными договорами. Это говорит о

качестве и проработанности правовой базы деятельности арбитража как на уровне международных стандартов, так и на уровне государства. С другой стороны, государственные суды чаще всего руководствуются внутренним законодательством. Для того, чтобы арбитраж был признан не только в своем государстве, но и за пределами, он должен отвечать всем необходимым мировым стандартам. В данном случае МКАС при ТПП РФ обладает характеристиками, присущими международным арбитражным центрам.

В-третьих, стороны, составившие арбитражное соглашение, имеют право выбрать нужный для них компетентный орган – арбитраж, определить состав, язык третейского разбирательства и порядок его проведения.

В-четвертых, особой чертой международного коммерческого арбитража является конфиденциальность, т.е. все сведения доступны только участникам арбитражного разбирательства, и никто не может их огласить. Однако постепенно статус секретности международного арбитража не стал играть столь положительной роли для правого и в целом государственного сообщества, поскольку подпадала под сомнение деятельность международных коммерческих судов. Например, для какого-либо государства не была четко ясна деятельность таких арбитражей и не всегда понятен род деятельности, которым они занимаются. Данную возникшую проблему решили в России так: на официальном сайте МКАС при ТПП РФ стали предоставлять статистические данные о его деятельности, таким образом демонстрируя род деятельности, сколько дел было принято на конкретный год, по каким именно вопросам обращались контрагенты. Данные обстоятельства не нарушают права участников спора о секретности проведенных процессуальных действий, не раскрывают размер спора, данные об участниках и конкретные даты проведения.

В-пятых, особый порядок обжалования решений международного коммерческого арбитража, при котором предусмотрено, что обжаловать решение международного арбитража возможно, если стороны в своем соглашении укажут о том, что данное решение не является окончательным, и, следовательно, данный вопрос будет рассматриваться в рамках процессуального законодательства Российской Федерации (ст. 40 Федерального закона «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации») [4]. В этом случае позитивным моментом данного положения является для стороны выигравшее дело, однако при вынесении несправедливого решения в отношении контрагента у него не будет возможности восстановить свои законные права.

Несмотря на такие плюсы, международный коммерческий арбитраж не лишен недостатков, в противовес таких преимуществ международного арбитража с государственными судами есть неоднозначное мнение. С одной стороны, международный арбитраж не является органом государственной власти, однако у обывателей, которые не знакомы с особенностями проведения арбитражных разбирательств, есть сомнения в законности деятельности данных способов урегулирования экономических споров, усложненных иностранным элементом. Помимо этого, для рассмотрения спора в таких арбитражах сумма расходов довольно значительная, поскольку арбитражные сборы могут в разы превышать государственные пошлины в государственных судах, возникает также процессуальная сложность арбитража, связанная с его гибкостью, а следовательно, наличие целого спектра вариантов по ведению процесса. Вместе с тем, порядка 70–90 % контрактов содержат арбитражную оговорку, что еще раз подтверждает эффективность и распространенность данного института [6].

Итак, роль международного коммерческого арбитражного суда выражается в его простоте и в то же время эффективном способе разрешения коммерческих споров, возникающих между сторонами. Данный суд имеет ряд преимуществ по сравнению с государственными судами, что подтверждается его возросшей значимости среди участников международных отношений в сфере экономики, поскольку арбитраж выражает волю этих сторон и в большинстве случаев носит независимый от государства характер.

### *Список литературы*

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 10 июня 1958 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 27.01.2020).
2. Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже (Женева, 21 апреля 1961 г.) // Ведомости Верховного Совета СССР от 28.10.1964 № 44, ст. 485.
3. О международном коммерческом арбитраже от 07.07.1993 № 5338-1 // Ведомости СНГ и ВС РФ. 1993. № 32, ст. 1240.
4. Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации от 29.12.2015 № 382-ФКЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2016. № 1 (ч. I), ст. 2.
5. Интервью с Первым заместителем Председателя МКАС при ТПП РФ, профессором, д.ю.н. И.С. Зыкиным // Третейский суд. 2010. № 6 (72). С. 22–23. URL: <http://arbitrage.spb.ru> (дата обращения: 27.01.2020).

6. Ланшакова А.Ю. Преимущества рассмотрения споров в международном коммерческом арбитраже // Вестник Омского гос. ун-та. Серия «Право». 2013. № 1 (34). С. 167.

## УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

**М.А. Иванова**, магистрант,

**Н.В. Александрова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Проанализированы в экономической науке представления о содержании понятия «внешнеэкономическая деятельность». Разобраны методы управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Изучены законодательные основы управления внешнеэкономической деятельностью предприятий в Российской Федерации. Дана экономическая характеристика внешнеэкономической деятельности предприятий Чувашской Республики. Рассмотрена система управления внешнеэкономической деятельностью предприятия в электротехническом кластере Чувашской Республики.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность; электротехнический кластер; международный бизнес; внешнеэкономические связи; Евразийский экономический союз.

В условиях глобализации мирового хозяйства существенно повышается роль внешнеэкономической сферы как на макро-, так и на микроэкономическом уровне. На современном этапе внешнеэкономические связи являются неотъемлемой частью деятельности отраслей национальной экономики, хозяйствующих субъектов.

В экономической литературе утвердилось следующее определение внешнеэкономической деятельности – это внешнеторговая и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

А.Н. Михайлин рассматривает внешнеэкономическую деятельность предприятия как «совокупность производственно-хозяйственных, организационно технических, финансово-экономических, рыночных функций, связанных с проведением внешнеторговых сделок, участием в международном инвестиционном сотрудничестве, международной кооперации, валютных и финансово-кредитных операциях» [2].

При выходе на внешний рынок хозяйствующий субъект попадает в условия жесткой международной конкуренции. В этих условиях можно удачно работать, лишь применяя современные концепции управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.

Существуют следующие методы, основанные на повышении эффективности планирования внешнеторговой операции, представляющие собой разработку взаимоувязанных по времени и содержанию организационных и коммерческих мероприятий, основанных на маркетинговых исследованиях, главными из которых являются:

- изучение спроса потенциальных покупателей на товары, направленные перспективным покупателям инициативных предложений, проведение переговоров и подписание контрактов;
- выбор методов распространения товаров, каналов распределения и товародвижения;
- реклама товара и стимулирование сбыта;
- организация системы сбыта, включая создание сбытовых филиалов и дочерних фирм, заключение соглашений с посредниками, участие в ярмарках и использование аукционов [3].

Участие Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований во внешнеэкономической деятельности регламентируется законодательно рядом федеральных законов, а также законами и другими нормативными актами субъектов РФ.

С целью контроля управлением ВЭД органами государственного управления издаются акты правового регулирования взаимоотношений контрагентов, акционерные законодательства, таможенные кодексы, постановления, приказывающие импортеров и экспортеров на основе постановления этих документов соблюдать интересы государств, функционирующих на внешнем рынке.

Активное развитие интеграционных отношений в Евразийском экономическом сообществе (ЕАЭС) привело к появлению системы международных правовых актов, заменивших национальное таможенное законодательство стран-участниц ЕАЭС.

Таможенный кодекс ЕАЭС обладает высшей юридической силой, является базовым актом, закрепляющим правовые основы таможенного регулирования в границах ЕАЭС, и все таможенное законодательство, представляющее собой совокупность нормативных правовых актов.

Таможенное регулирование в ЕАЭС строится на принципах равноправия лиц при перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС, четкости, ясности и последовательности совершения тамо-



женных операций, гласности в разработке и применении международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования.

Правовую основу национального законодательства о таможенном деле стран-участниц Евразийского экономического союза в Российской Федерации составляет Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [1].

Внешнеэкономическая деятельность предприятий является важным источником развития экономики региона, действенным инструментом интеграции в мировую систему рыночных отношений. Внешнеэкономическая деятельность устанавливает динамику многих макро- и микроэкономических параметров, обеспечивая экономический рост и улучшение благосостояния населения. Уровень развития внешнеторговых компаний характеризует экономический потенциал субъекта и признание его конкурентоспособности на международной арене.

Чувашская Республика – небольшой по территории, но динамично развивающийся и привлекательный регион. Основой для долгосрочного инвестирования и удачного ведения бизнеса являются авторитет власти, выгодное географическое положение, благоприятные природно-климатические условия, телекоммуникационная и транспортная инфраструктуры, правовые и экономические гарантии инвестиций, значительный потенциал трудовых ресурсов. Чувашская Республика не имеет запасов стратегического сырья, поэтому основным приоритетом выбран инновационный путь развития экономики.

В данный момент для Чувашской Республики присущи положительные тенденции роста производства ведущих отраслей экономики и весомые изменения в социальной сфере. Выгодное географическое положение не ставит перед Чувашской Республикой требований, связанных с безопасностью и целостностью Российской Федерации, а наличие полезных ископаемых не делает ее заложницей мировой конъюнктуры. Вызовы, которые стоят перед Чувашией в долгосрочной перспективе, имеют экономический характер и связаны с построением комфортных и благоприятных условий для проживания граждан на ее территории. Чувашская Республика располагает достаточно высокопрофессиональными кадрами в таких областях, как машиностроение, строительство и производство строительных материалов, электротехническая промышленность.

Для исследования системы управления внешнеэкономической деятельностью электротехнического кластера Чувашской Республики представляется необходимым изучение предприятия, входящего в не-

го. АО «ЧЭАЗ» является одним из основных участников внешнеэкономической деятельности на территории региона.

Управление внешнеэкономической деятельностью АО «ЧЭАЗ» представляет собой управленческое воздействие на подготовку, организацию и дальнейшее проведение внешнеэкономических операций, целью которого является извлечение прибыли и повышение рентабельности путем выхода на международный рынок. Из этого следует, что главной задачей для предприятия является отличная организация управления внешнеэкономической деятельностью для повышения выручки, рентабельности и повышение конкурентных преимуществ. На предприятии АО «ЧЭАЗ» такая модель управления представляет собой внутрипроизводственную систему, в состав которой входят три группы отделов, совершающих планирование внутренних процессов, маркетинговую деятельность, принятие и исполнение управленческих решений.

Отдел ВЭД является структурным подразделением предприятия и осуществляет функции управления ВЭД.

Основные задачи отдела:

- планирование внешнеэкономической деятельности;
- участие в определении экспортных цен;
- поиск новых экспортных заказов;
- контроль за выполнением обязательств по заключенным контрактам;
- анализ эффективности операций;
- организация и участие в проведении переговоров с потенциальными клиентами;
- управление экспортным потенциалом предприятия;
- контроль за организацией отгрузки, страхования, таможенной очистки и транспортировки экспортных товаров;
- валютный контроль, анализ рекламаций;
- подготовка предложений по рекламным компаниям, по участию в ярмарках;
- разработка проектов стратегии ВЭД предприятия с привлечением иностранных инвестиций.

Для успешного выхода на международный рынок с реализацией своей продукции АО «ЧЭАЗ» провело ряд мероприятий, таких как:

- правильно и самокритично определило цель и направление внешнеэкономической деятельности;
- для эффективности осуществления экспортных поставок объективно оценило свой производственный потенциал, реальные перспек-

тивы его развития, обеспеченность необходимой сырьевой базой, имеющийся и перспективный уровень квалификации рабочих;

- провело структурные изменения внутри предприятия;
- организовало службу внешнеэкономических связей с протокольным отделом, с определением ее состава, задач и целей;
- составило и подготовило рекламные материалы с учетом специфики товаров;
- определило объемы экспортных поставок, которые нужны для овладения запланированной долей рынка, для обеспечения рентабельности сбыта.

### **Список литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 1) от 30.11.1994 № 51-ФЗ, часть 2 от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. и доп. от 03.08.2018). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Об экспортном контроле: федер. закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (в ред. от 13.07.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Балакирева С.М., Малышев А.А., Савелов В.П. Психотехнологии подготовки и заключения внешнеторговых сделок. М.: ВАВТ Минэкономразвития России, 2016. 228 с.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**О.С. Иванова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В коммерческом предприятии главной целью является получение положительного финансового результата. Главнейшей задачей бухгалтерского учета является верный подсчет финансового результата. В статье рассматривается организация бухгалтерского учета финансовых результатов деятельности предприятия. Изучен порядок бухгалтерского учета финансовых результатов на основе Федеральных стандартов бухгалтерского учета и практика его применения.

**Ключевые слова:** финансовый результат; доходы организации; расходы организации.

Финансовый результат предприятия представляет собой прирост или уменьшение стоимости собственного капитала, образовавшийся в

процессе его деятельности за отчетный период. Финансовый результат выражается в виде прибыли или убытка по итогу отчетного периода и представляет собой разницу между суммами доходов и расходов. Превышение доходов над расходами означает прирост активов организации, который выражается в увеличении собственного капитала организации за счет нераспределенной прибыли, а превышение расходов над доходами – убыток [2].

Основную часть прибыли (убытка) организация получает от продажи готовой продукции, товаров, работ и услуг. Финансовый результат от их продажи определяют как разницу между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин, налога с продаж и других вычетов, предусмотренных законодательством, и затратами на ее производство и реализацию. Так как затраты, связанные с производством и продажей продукции (работ, услуг), оказывают непосредственное воздействие на себестоимость, их перечень строго регламентирован.

Финансовый результат включает результат всех операций, сгруппированных по соответствующим категориям доходов и расходов за отчетный период.

Финансовый результат формируется на активно-пассивном счете 99 «Прибыли и убытки». Этот счет имеет одностороннее сальдо. В течение года нарастающим итогом по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» записываются убытки и потери, а по кредиту – прибыли и доходы. Сопоставлением дебетового и кредитового оборотов определяется конечный финансовый результат деятельности организации за отчетный период. Кредитовое сальдо счета 99 «Прибыли и убытки» означает прибыль, дебетовое сальдо – убыток.

К Положениям, устанавливающим принципы, правила, способы ведения бухгалтерского учета и формирования состава финансовых результатов организации, относятся Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Развитие принципов, правил и способов ведения учета финансовых результатов, закрепленных вышеуказанными документами, нашло свое отражение в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению [4].

Согласно Положению по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 доходами организации в бухгалтерском учете признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов в форме денежных средств, иного имущества или погашение обязательств, приводящие к

увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 расходами организации признается уменьшение экономических выгод организации в результате выбытия активов или возникновения обязательств, приводящие к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников.

При формировании финансовых результатов определяются несколько видов прибыли или убытка, которые являются промежуточными показателями для определения конечного показателя чистой прибыли.

▶ Валовая прибыль/убыток – определяется как разница между выручкой отчетного периода от основной деятельности и себестоимостью продаж. Данный вид прибыли/убытка отражает разницу между выручкой и переменными расходами организации (в случае, если в составе себестоимости учитываются только переменные затраты).

▶ Прибыль/убыток от продаж – корректирует величину валовой прибыли/убытка на величину управленческих и коммерческих расходов, т.е. данный показатель включает постоянные и косвенные расходы организации.

▶ Прибыль/убыток до налогообложения – корректирует величину прибыли/убытка от продаж на величину прочих доходов и расходов.

▶ Чистая прибыль/убыток – корректирует величину прибыли/убытка до налогообложения на величину текущего налога на прибыль.

Показатель чистой прибыли организации, применяющей ПБУ 18/02, корректируется на величину таких показателей, как: постоянные отложенные обязательства (ПНО); постоянные налоговые активы (ПНА); изменения отложенных налоговых обязательств (ОНО); изменения отложенных налоговых активов (ОНА).

Таким образом, формирование финансовых результатов представляет собой сложный процесс отражения различных операций на счетах бухгалтерского учета для доходов и расходов, которые должны быть обоснованы и подтверждены соответствующими первичными учетными документами.

### ***Список литературы***

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 31.10.2018).

2. О бухгалтерском учете: федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 31.10.2018).

3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций: приказ от 31.10.2000 № 94н. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 13.11.2018).

4. Федеральные стандарты бухгалтерского учета // Минфин России. URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 31.10.2018).

5. *Дмитриева И.М.* Бухгалтерский учет: учебник и практикум для СПО. М.: ЮРАЙТ, 2016. 323 с.

6. *Наумкина А.Н., Шегурова В.П.* Актуальные проблемы учета и определения финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский») // Молодой ученый. 2014. № 2. С. 514–517.

7. *Чувикова В.В., Иззук Т.Б.* Бухгалтерский учет и анализ: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К°, 2016. 248 с.

## **АНАЛИТИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Т.А. Иванова**, магистрант, **О.Е. Рассанова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье, исходя из популярности исследования финансового состояния организации ввиду определения его как способности хозяйствующего субъекта к финансированию, поддержанию определенного уровня платежеспособности и финансовой устойчивости, систематизированы методологические подходы к анализу финансового состояния организации в управленческом аспекте. Обозначены условия и показатели, характеризующие финансовое состояние организации, систематизированы методологические подходы к его оценке.

**Ключевые слова:** финансы; финансовое состояние; платежеспособность; кредитоспособность; финансовые ресурсы; финансовая устойчивость.

Регулярно меняющиеся условия внешней среды, которая и так динамична, непредсказуема и сложна, обостренные кризисным состоянием экономики, требуют от субъектов бизнеса мобилизации всех своих внутренних резервов, полной отдачи внутреннего потенциала, изыскания собственных возможностей улучшения финансового состояния, обеспечения устойчивого долгосрочного развития [3]. Финансовое состояние – важнейшая качественная характеристика эффективности деятельности субъекта бизнеса, определяющая уровень

его финансового благополучия и конкурентоспособности, потенциал и перспективные возможности делового сотрудничества, отражающе-го степень гарантированности соблюдения экономических интересов предприятия, его контрагентов в процессе осуществления экономических отношений. Финансовое состояние в масштабах деятельности определенного субъекта хозяйствования определяет способность к его финансированию, отражая обеспеченность финансовыми ресурсами, рациональность их размещения и эффективность использования, поддержание определенного уровня платежеспособности и финансовой устойчивости.

Финансовое состояние связано с определенным состоянием формирования и использования финансовых ресурсов, при котором обеспечивается способность предприятия финансировать свою деятельность и поддерживать финансовую стабильность.

Анализ финансового состояния организации осуществляется с целью определения факторов, определяющих финансовую состоятельность компании, составления прогноза тенденций изменения роста и разработки стратегий продвижения бизнеса, выхода из кризиса, перехода к процедурам банкротства и т.д. В зависимости от поставленных целей и задач, в ходе анализа финансового состояния организации может применяться целая совокупность методов анализа (рис. 1).



Рис. 1. Методы и приемы оценки финансового состояния организации

Работа организации и ее финансовое состояние определяются многочисленными показателями, что в некоторой степени отражено в экономической литературе. Чаще всего в финансовом анализе и оценке деятельности организаций используются показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, а также эффективности, деловой активности и рентабельности (рис. 2).

Задача анализа ликвидности баланса в ходе аналитики финансового состояния организации происходит вследствие необходимости дать адекватную оценку кредитоспособности организации или ее способности вовремя и в необходимом объеме рассчитываться по взятым на себя обязательствам, так как ликвидность – это возможность организации погасить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы. Анализ ликвидности баланса происходит путем сравнения средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения [1].



Рис. 2. Модель проведения анализа финансового состояния организации



Наряду с ликвидностью изучается финансовая устойчивость организации. Финансовую устойчивость организации, в основе которой заложено, по мнению многих российских и зарубежных исследователей, оптимальное соотношение между различными активами предприятия и собственными и привлеченными источниками их финансирования, следует рассматривать как важнейшую характеристику финансового положения субъекта бизнеса наряду с кредитоспособностью, платежеспособностью и обеспеченностью финансовыми ресурсами.

Кредитоспособность организации характеризует ее возможности в полном объеме и в срок, предусмотренный кредитным договором, рассчитываться по своим долговым обязательствам. Платежеспособность по своему содержанию близка к категории кредитоспособности и является, по сути, ее основой.

Обеспеченность финансовыми ресурсами отражает способность предприятия своевременно и в полном объеме обеспечивать все направления своей деятельности необходимыми финансовыми ресурсами. Недостаточность собственных источников компенсируется привлечением заемных средств, что влияет на состояние финансовой автономии организации и способно нарушить ее финансовое равновесие.

Отметим, что анализ финансового состояния реализуется в два этапа:

1. Предварительная оценка финансового состояния, проводимая на основе составления сравнительных аналитических таблиц с выявлением абсолютной, относительной и структурной динамики отдельных параметров финансовой отчетности за аналитический период. Эта методика носит название экспресс-диагностики финансового состояния предприятия, в ее основу положена модель оценки динамических процессов, происходящих с небольшим количеством наиболее информативных в аналитическом аспекте финансовых показателей.

2. Детализированный анализ финансового состояния, дающий более подробную оценку имущественного и финансового положения, финансовых результатов с помощью системы показателей, определяемых на основе данных финансовой отчетности за исследуемый интервал [2].

Только на основе проведения комплексной оценки финансового состояния организации можно сформулировать реалистичные тенденции изменения ее финансового состояния и своевременно указать на возможное ухудшение ее положения. В результате воздействия факторов внешней и внутренней среды может быть диагностировано устойчивое, неустойчивое или кризисное финансовое состояние, определяемое на основе системы финансово-экономических показа-

телей, характеризующих способность предприятия к устойчивому функционированию и развитию.

### **Список литературы**

1. *Гаврилова М.В., Гречишников Н.С.* Бухгалтерская финансовая отчетность организации как информационная основа анализа финансового состояния субъектов малого предпринимательства // Проблемы современной экономики и управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (25 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 53–59.

2. *Гаврилова М.В., Гречишников Н.С.* Финансовая отчетность предприятия как информационная база принятия управленческих решений // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. Ч. 1. С. 112–116.

3. *Рассанова О.Е., Алексеева К.Г.* Финансово-экономические аспекты развития организации // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. Ч. 1. С. 242–247.

## **РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ МОДЕЛИРОВАНИЯ КОНТУРОВ УВЛАЖНЕНИЯ ПРИ ОРОШЕНИИ**

**И.И. Икромов**, д-р с.-х. наук, проф.,

**М.М. Мирзоев**, канд. техн. наук, декан

*Таджикский аграрный университет им. Ш. Шотемура  
(Республика Таджикистан, г. Душанбе);*

**В.П. Филиппов**, канд. физ.-мат. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Продемонстрированы результаты работы разработанного приложения по моделированию профилей увлажнения почвы при капельном поливе.

**Ключевые слова:** контур увлажнения; моделирование; влагопроводность; капельный полив.

В условиях орошаемого земледелия могут применяться: поверхностное, внутрпочвенное, дождевание, аэрозольное, субиригация.

Технология капельного орошения, которую можно отнести сразу к первым двум перечисленным способам, является одной из наиболее прогрессивных, получившей широчайшее распространение. Непрерывно повышающийся спрос на пресную воду в условиях аридности климата побуждает сельскохозяйственных производителей переходить на данный метод орошения из экономических соображений.

При моделировании технологии капельного полива на начальном уровне используется методика описательно-статистического характера. Задается плотность расположения капельниц, степень начального увлажнения, структурное состояние почвы и ряд других параметров [2; 13]. Располагая датчики влажности на разной глубине и расстоянии от точек полива, и/либо проводя бурение для взятия образцов, строят статистические таблицы, которые исследуются, например, с помощью уравнений регрессии. Масштабируя полученные зависимости, можно в ряде случаев с неплохой степенью точности понять природу и механизм распространения влаги в почве. Однако такая экстраполяция не может быть распространена даже на ту же почву, но в более плотном или разреженном состоянии.

В ряде случаев критически важным является изучение параметров и формы контуров увлажнения и их расположения относительно растения. Для этого проводят численное компьютерное моделирование влагопереноса, как правило, для двухмерного поля влажности (трехмерная задача сводится к двухмерной в силу осесимметричности относительно вертикали распространения влаги при капельном поливе) для произвольных расположений капельниц, их конструктивных особенностей, объемов подаваемой жидкости, засоленности и т.д. [6–9].

Вопросы математического моделирования контура области увлажнения при капельном орошении исследованы в работах И.П. Айдарова, А.Д. Ахмедова, Е.П. Борового, В.С. Бочарникова, С.М. Васильева, Н.Б. Мартыновой, В.И. Ольгаренко, А.С. Овчинникова, Р.В. Прокопца, Н.А. Пронько, А.В. Шуравилина, В.Н. Шкуры, А.С. Штанько, О.Е. Ясониди и других ученых.

К настоящему времени разработано большое количество численных моделей водоудерживающей и водопроводящей способности почв [10–13]. Одна из известных – HYDRUS – является средой моделирования для анализа потока воды и растворов в нестационарных влажных пористых носителях. Модель поддерживается интерактивным графическим интерфейсом для предварительной обработки данных, дискретизации профиля почвы и графического представления результатов.

В работах [1; 3; 4] построена теория применения численных методов, в качестве основы которых используется основная гидрофизическая характеристика почв (ОГХ) и функция влагопроводности, напрямую зависящие от физико-механических свойств почв. Подобный гидрофизический подход в отличие от описательного статистического позволяет на качественно другом уровне изучить физику процесса влагопереноса. Ниже приведена демонстрация работы использующего указанный подход программного средства.

В качестве одного из вариантов применения показан процесс возникновения эффекта смыкания контуров увлажнения под поверхностью почвы как функции расстояния между узлами полива.

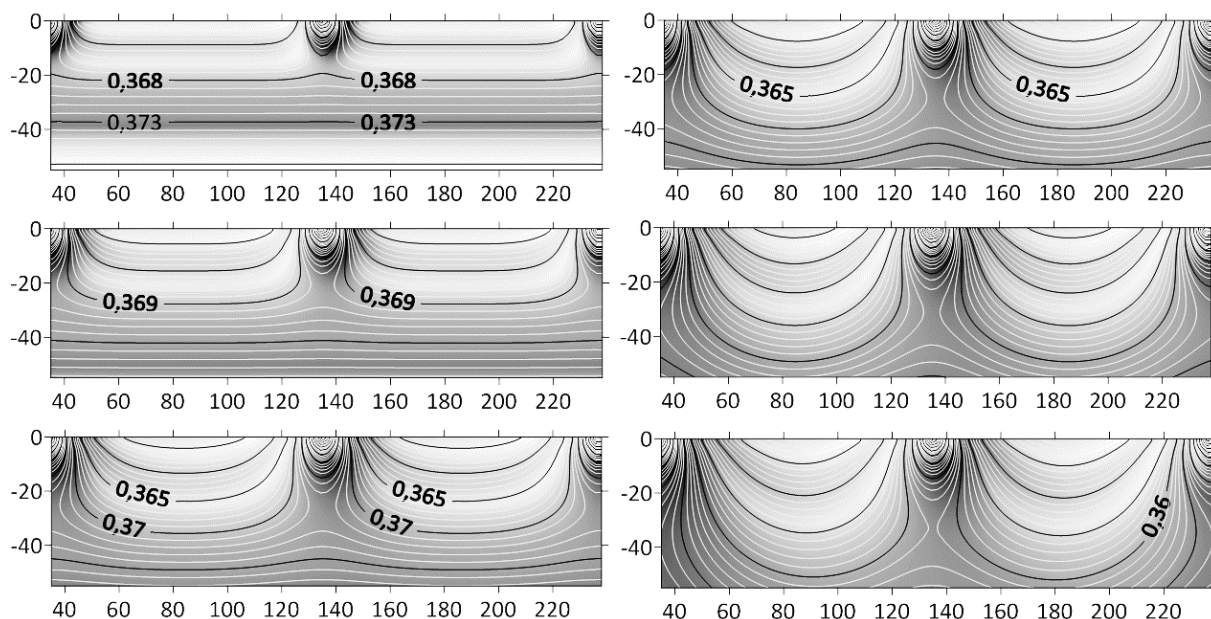


Рис. 1. Расстояние между капельницами – 100 см

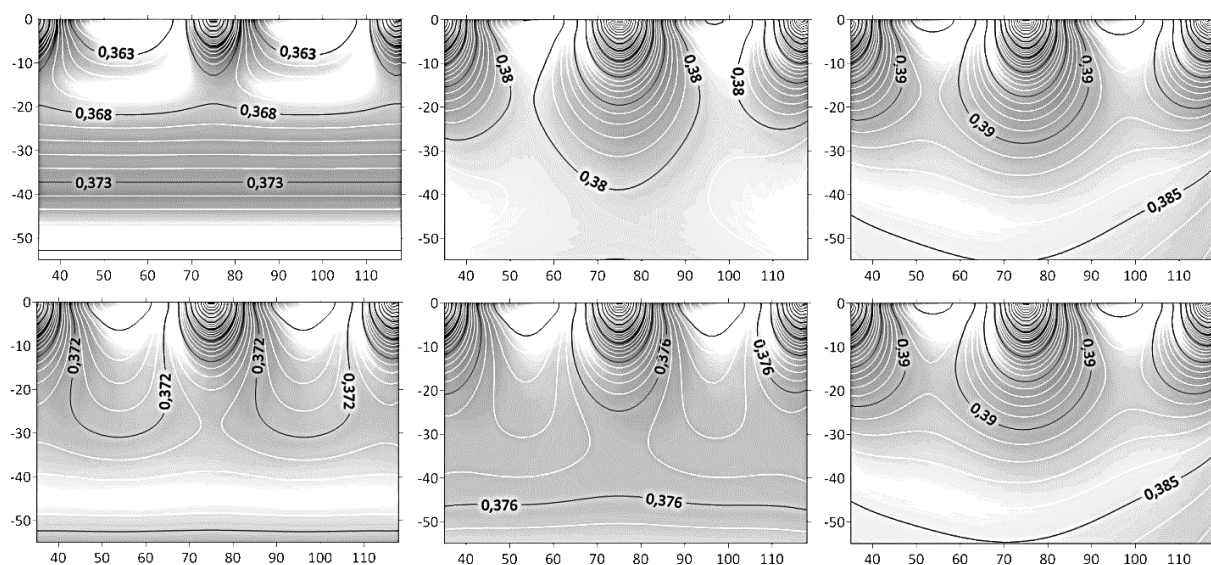


Рис. 2. Расстояние между капельницами – 40 см

Последовательно от рис. 1 к рис. 3 происходит уменьшение расстояния между капельницами, приводящее к названному эффекту.

Разработанное программное средство обладает функционалом, позволяющим с учетом основной гидрофизической характеристики почвы и функции влагопроводности задавать различные начальные градиенты влажности, количество и расположение капельниц, интенсивность и продолжительность водоподачи, отслеживая при этом динамику изменения контуров увлажнения. В качестве примера рассмотрено капельное орошение светло-серой лесной почвы.

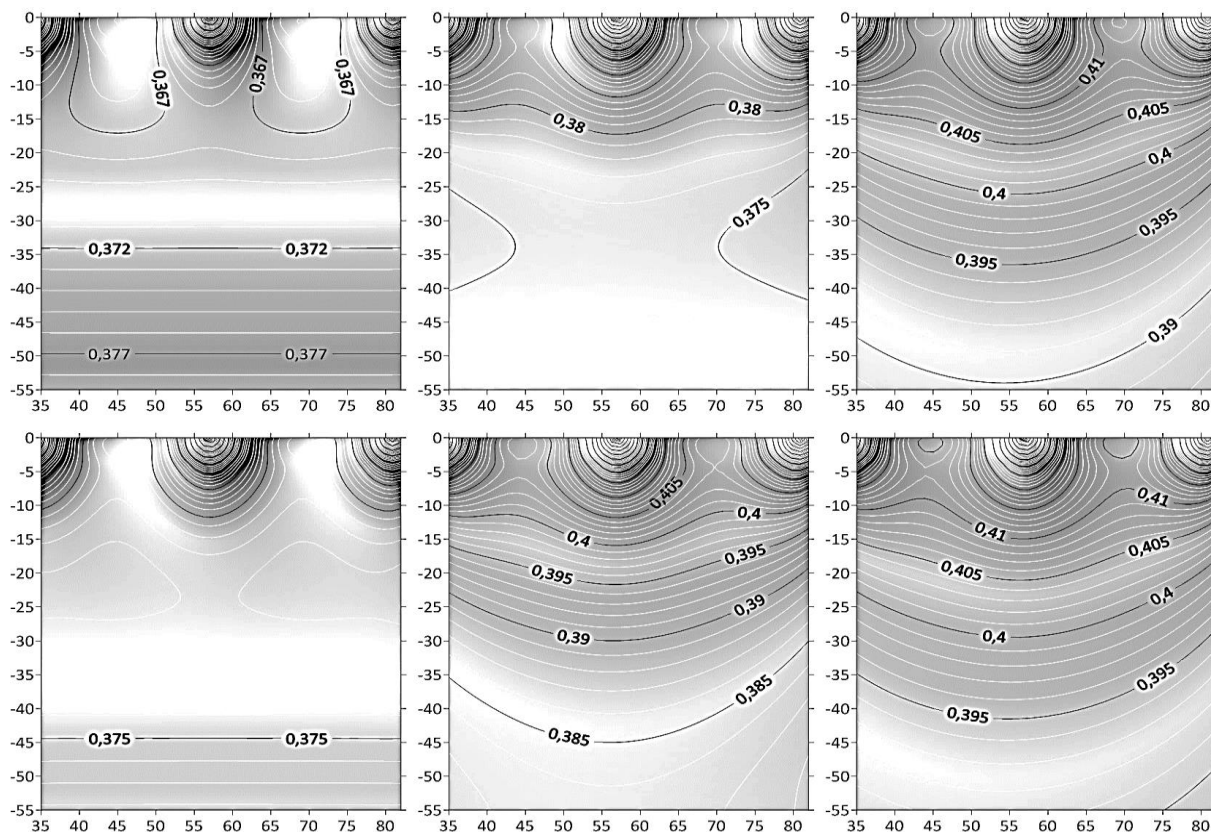


Рис. 3. Расстояние между капельницами – 20 см

### **Список литературы**

1. *Алексеев В.В.* Исследование профилей увлажнения почвы с уплотненным слоем при дождевании и поверхностном поливе // *Природообустройство*. 2016. № 4. С. 92–96.

2. *Васильев С.А., Алексеев В.В., Речнов А.В.* Экспресс-метод количественной оценки пожнивных остатков на поверхности почвы // *Аграрный научный журнал*. 2015. № 9. С. 11–13.

3. *Сысуев В.А., Максимов И.И., Алексеев В.В., Максимов В.И.* Получение основной гидрофизической характеристики почв на основе идеализированных моделей // *Доклады Российской академии сельскохозяйственных наук*. 2013. № 5. С. 66–63.

4. Филиппов В.П., Алексеев В.В., Чучкалов С.И. Моделирование капельного орошения на склоновых землях // Проблемы развития сельскохозяйственных мелиораций и водохозяйственного комплекса на базе цифровых технологий: материалы Междунар. юбилейной науч.-практ. конф. М.: Изд. ВНИИГиМ, 2019. Т. 1. С. 65–71.

5. *Alekseev V., Chuchkalov S., Philippov V., Rechnov A., Vasiliev S., Krasnov V.* Simulation of drip irrigation on slope lands // BIO Web of Conferences 17, 00218 (2020) DOI: 10.1051/bioconf/20201700218.

6. *Alekseev V.V. et al* 2018 IOP Conf. Ser.: Mater. Sci. Eng. 387 012001.

7. *Alekseev V.V. et al* 2019 IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 272 032043.

8. *Alekseev V.V. et al* 2019 IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 341 012110.

9. *Alekseev V.V. et al* 2019 IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 341 012106.

10. *Alekseev V.V. et al* 2019 IOP Conf. Ser.: Mater. Sci. Eng. 560 012137.

11. *Alekseev V.V. et al* 2019 J. Phys.: Conf. Ser. 1333 042001.

12. *Maksimov I. et al* 2019 IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 226 012067.

13. *Maksimov I., Lukina D., Alekseev V., Rechnov A., Mikhaylov A.* The use of neural networks to assess the crumbling of soil by the working bodies of tillage machines and implements // Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2017 – Vision 2020: Sustainable Economic development, Innovation Management and Global Growth. 2017. P. 5510–5515.

## **ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ПРОЦЕССЫ ОРГАНИЗАЦИИ**

**К.В. Ильинский**, магистрант, **М.В. Гаврилова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена определению содержания и направленности влияния цифровой трансформации экономики на бизнес-модель и бизнес-процессы организации в условиях ограниченности ресурсных возможностей и неопределенности внешней среды и востребованности обеспечения устойчивого развития.

**Ключевые слова:** цифровая трансформация экономики; бизнес-модель; платформенная бизнес-модель; бизнес-процессы организации; ресурсный потенциал; развитие организации.

Цифровизация уверенно становится доминирующим трендом развития современной экономики, порождая коренные изменения гло-



бальной бизнес-среды, новые источники конкурентоспособности организаций за счет ускорения процессов, их непрерывного совершенствования и развития [1]. Изменения бизнес-модели и процессов организации вследствие цифровой трансформации экономики могут происходить как последовательно, поэтапно, что характерно для традиционных отраслей с консервативным управлением, так и революционно, динамично, что отличает новаторский бизнес, склонный к глобальным организационным изменениям.

Сложилось мнение, что цифровизация сначала должна затронуть бизнес-процессы компании, привнося, тем самым, изменение в их скорость, результативность, эффективность и качество, что в дальнейшем и послужит основой для трансформации бизнес-модели и всей социально-экономической системы организации.

Концептуально выделяют следующие этапы цифровой трансформации современных организаций (рисунок).



Этапы цифровой трансформации современных организаций

Несмотря на то, что по мнению экспертов, большинство российских компаний еще находится на 1–2 этапах цифровизации своих бизнес-моделей и процессов, абсолютное большинство руководителей считают, что она выступает одним из результативных инструмен-

тов, способствующих повышению эффективности бизнеса, в большей степени связывая это с ускорением выполнения рутинных процессов и организацией новых форматов занятости, обработкой больших массивов данных, расширением границ распространения бизнеса и управления им в режиме реального времени [3; 4].

Абсолютно очевиден тот факт, что влияние цифровой трансформации экономики на бизнес-модель и процессы организации апеллирует следующими акторами:

1) новыми цифровыми технологиями, способствующими расширению масштабов бизнеса, сокращению транзакционных издержек, ускорению процессов, не требуя при этом значительных инвестиций;

2) постоянно растущими потребностями общества, формируемыми в том числе форматами цифровой экономики;

3) активизацией конкурентной среды, побуждающей к более активному внедрению цифровых технологий и ресурсов;

4) значительным количеством пользователей Интернета и их прогрессивной динамикой. По данным отчета McKinsey «Цифровая Россия: новая реальность», Россия занимает 1-е место в Европе и 6-е место в мире по количеству пользователей, страна занимает 2-е место в мире по низким ценам на Интернет и мобильную связь [2].

Эффектами от действия указанных акторов применительно к экономике организации становятся не только расширение аналитических возможностей в части больших данных, автоматизация бизнес-процессов, их интеграция в интернет-среду, но и существенный рост эффективности бизнеса. Однако важно понимать, что основным ресурсом цифровой экономики является информация, поэтому большего эффекта будут добиваться организации, где именно она выступает в качестве ключевого ресурса, а способ, используемый для создания ценности и наращивания прибыли, определяющий бизнес-логику компании (иначе, бизнес-модель), вписывается в стандарты и актуальные тренды цифровой экономики. Удачным примером можно считать «платформенные» бизнес-модели, основанные на активном использовании мобильных устройств и бурном внедрении мобильных приложений. К ним можно отнести сервис вызова такси Uber, основанный на общей базовой платформе, позволяющей оптимизировать затраты, ускорить коммуникации, устранить посреднические звенья на всех этапах оказания услуги, гибко сочетать преимущества «эффекта масштаба» и клиентоориентированность в обслуживании. Как результат, возрастает скорость обслуживания клиентов, улучшаются финансовые показатели за счет сокращения посреднических расходов.



Б.М. Гарифуллин и В.В. Зябриков [2] проведен сравнительный анализ традиционных и платформенных бизнес-моделей компаний, реализуемых в условиях цифровой экономики, который показал, что платформенные бизнес-модели обладают следующими выраженными преимуществами:

1) высокая скорость взаимодействия между участниками экономических отношений;

2) непосредственное взаимодействие участников отношений, минуя дополнительные «посреднические» звенья;

3) отсутствие территориальных ограничений в расширении и развитии бизнеса;

4) низкий уровень затрат по организации взаимодействия между участниками взаимодействия в рамках реализуемой бизнес-модели.

В качестве недостатков следует отметить высокий уровень затрат на разработку и внедрение платформенной бизнес-модели и затрат, связанных с входом в бизнес, его продвижением и поддержанием в глобальной информационной сети. Кроме того, внедрение цифровых форматов в бизнес требует трансформации системы управления организацией, акцентируя внимание на приведение в соответствие всех элементов внутренней среды, включая стратегию и организационную культуру, стадии жизненного цикла компании. В противном случае цифровизация и соответствующая ей трансформация бизнес-модели способны лишь усилить негативные стороны менеджмента, недостатки в уровне организации и реализации бизнес-процессов, что сделает организацию еще более неэффективной, менее конкурентоспособной на фоне успешных цифровых компаний.

### **Список литературы**

1. Гаврилова М.В., Кузнецов Е.М. Разработка стратегии развития предприятия // Кооперация в науке и инновациях: материалы Междунар. науч.-практ. конф. проф.-препод. состава, сотрудников, докторантов и аспирантов вузов по итогам работы за 2014 год (Ярославль-Москва, 19 февраля 2015 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2015. С. 147–153.

2. Гарифуллин Б.М., Зябриков В.В. Виды бизнес-моделей компаний в цифровой экономике // Креативная экономика. 2019. Т. 13. № 1. С. 83–92.

3. Рассанова О.Е., Алексеева К.Г. Финансово-экономические аспекты развития организации // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 242–247.

4. Рассанова О.Е., Иванова М.С. Теоретико-методические основы эффективности деятельности организации // Экономические, правовые,

организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 248–253.

## **НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**К.В. Исаенкова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Исследованы сущность, принципы, этапы налогового планирования, показана его роль в системе управления финансовыми результатами организации; определены и рекомендованы к применению важные элементы налогового планирования в организации: разработка учетной политики и проведение договорных компаний с учетом их налоговых последствий; правильное и полное использование установленных законом льгот; оценка возможностей получения отсрочек и рассрочек по уплате налогов, различных налоговых и инвестиционных налоговых кредитов, позволяющих повысить эффективность управления организацией.

**Ключевые слова:** налоговое планирование; управление; финансовые результаты; организация; налогообложение; учетная и налоговая политика.

Вопросами налогового планирования занимались многие экономисты [1–5]. По мнению зарубежных ученых, налоговое планирование конкретного субъекта предпринимательской деятельности – это процесс предопределения и формирования размера налоговых обязательств посредством выбора оптимального сочетания и построения различных правовых форм деятельности и размещения активов в целях снижения налогового бремени в рамках действующего налогового законодательства. Российские ученые уточняют, что «налоговое планирование – это совокупность законных целенаправленных действий налогоплательщика, связанных с использованием приемов и способов, а также всех предоставляемых законом льгот и освобождений с целью минимизации налогов» [3, с. 39].

Налоговое администрирование и налоговое планирование предполагают хорошее знание не только всех основных положений действующего налогового законодательства, но также изменений и дополнений, которые будут введены в будущих налоговых периодах в

соответствии с принятыми федеральными законами. Анализ предстоящих нововведений необходим для решения управленческих задач по минимизации либо оптимизации системы налогообложения. Это необходимо для пересмотра в случае необходимости ранее принятой налоговой политики.

Кроме того, информация об утвержденных изменениях и дополнениях в отдельные главы Налогового кодекса РФ позволяет руководителям организаций своевременно скорректировать прогнозные показатели деятельности налогоплательщика.

Как отмечает Е.В. Шестакова, «существует два вида налогового планирования:

- налоговое планирование с целью снижения налоговой базы, в том числе путем использования офшорных юрисдикций, посреднических и других операций, которые рассматриваются органами налогового контроля скорее как схемы ухода от налогов;

- налоговое планирование с целью использования возможностей налогового регулирования, налогового администрирования, а также условий договоров для снижения налогового бремени» [5, с. 29].

Но наиболее точным, на наш взгляд, можно считать следующее определение налогового планирования – это законная деятельность экономического субъекта в рамках бизнес-планирования, направленная на выявление возможности экономии налоговых платежей и учет налоговых последствий.

Не следует «смешивать» и путать понятия «налоговая минимизация» и «оптимизация налогов». Налоговая минимизация – это максимальное снижение налогов, включая такие налоги, как НДС, НДФЛ, налог на прибыль. А налоговая оптимизация – это процесс достижения определенных соотношений всех направлений деятельности юридических лиц в совокупности.

Налоговое планирование проводится на основе системного подхода, носит законный характер. Оно должно заключаться не в «механическом» минимизировании платежей, а в их оптимизации, так как сокращение одних налогов приводит к увеличению других, к уменьшению финансового результата посредством отнесения расходов на себестоимость (по налогу на прибыль), к сдерживанию бизнеса. Также простая минимизация налоговых платежей может быть оспорена налоговыми органами, причем не в сторону налогоплательщика. При этом штрафы могут превысить планируемый эффект от проводимого процесса.

Далее рассмотрим принципы налогового планирования. Основным, по нашему мнению, является принцип законности. Он означает соблюдение всех налоговых норм при расчете налоговых платежей.

Этот принцип не позволит обвинить процесс налогового планирования в уклонении от уплаты налогов. Вторым по значимости является принцип конфиденциальности (или принцип налоговой тайны), который заключается в нераспространении используемых в организации методов налогового планирования. И третий – принцип оптимальности, означающий достижение равновесия между налоговой нагрузкой и ожидаемой чистой прибылью. Иногда вместо чистой прибыли равновесие достигают с прибылью до налогообложения.

Также важно соблюдать принципы оперативности (своевременное осуществление налогового планирования), обоснованности (аргументирование методов налогового планирования и предоставление необходимого документооборота для аргументации), профессионализма (планирование налоговой нагрузки квалифицированными специалистами с соответствующим образованием), общности (учет налогового и гражданского законодательства).

Процесс налогового планирования можно разделить на этапы, которые связаны между собой. На первом этапе разрабатываются цели и задачи будущей деятельности юридического лица, выбирается выгодное место с налоговой точки зрения организации, ее филиалов, представительств. При этом учитываются возможности перевода безналичных средств, которые не облагаются налогами, и предоставления налоговых кредитов, в том числе отсрочек и рассрочек налоговых платежей. На втором этапе определяется организационно-правовая форма организации, для того чтобы в дальнейшем выбрать налоговый режим, возможность перехода на специальные режимы, например упрощенную систему налогообложения. Эти два этапа можно объединить в предварительную стадию налогового планирования.

Далее на третьем этапе предусматривается налоговое поле предприятия, в котором по каждому налогу определяются специальные параметры. Эти параметры касаются элементов налогообложения: объекта налогообложения, налогооблагаемой базы, налоговых ставок, налогового периода. На четвертом этапе складывается система договорных отношений, ведутся первичные финансовые документы (приходные и расходные кассовые ордера, кассовая книга, счета, счета-фактуры, накладные) и составляется журнал хозяйственных операций, на основе которого ведется бухгалтерский и налоговый учет. Пятый этап заключается в расчете финансовых показателей (ликвидности, платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости), финансовых результатов, в поиске возможностей получения максимальной чистой прибыли и минимизации затрат. Также проводится анализ выгодного размещения активов с точки зрения налогообложе-

ния. Шестой этап касается управления налогами в организации, включая расчет налогов и контроль за правильностью их исчисления и за своевременной уплатой. На седьмом этапе разрабатывается система применяемых налоговых льгот по каждому налогу. Восьмой этап связан с планированием сделок (аренда, купля-продажа, возмездное или безвозмездное оказание услуг).

С третьего по восьмой этапы являются элементами текущего налогового планирования. Ну, и наконец, оцениваются налоговые риски, штрафные санкции, разрабатывается учетная политика в части налогового учета. Таким образом, первые два этапа составляют стратегическое налоговое планирование, с третьего по восьмой этапы – оперативное налоговое планирование, последний этап – оценка эффективности данного процесса [4].

Важными элементами налогового планирования в организации должны стать:

- разработка учетной политики организации и проведение договорных компаний с учетом их налоговых последствий;
- правильное и полное использование всех установленных законом льгот, освобождений от налогов и исполнения обязанностей налогоплательщиков;
- оценка возможностей получения отсрочек и рассрочек по уплате налогов, а также различных налоговых и инвестиционных налоговых кредитов.

Выбор того или иного способа налогового планирования напрямую зависит от величины налоговой нагрузки. В качестве показателя налоговой нагрузки можно использовать отношение налоговых платежей к добавленной стоимости организации.

Таким образом, можно констатировать, что налоговое планирование имеет большое значение в системе управления финансовыми результатами современных организаций.

### ***Список литературы***

1. Кузнецова А.Н., Федорова Л.П. Регулирующее воздействие налоговой системы на уровень пространственной поляризации регионов // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 4 (26). С. 53–56.

2. Кузнецова А.Н., Хастиева Д.В., Федорова Л.П. Управление внутренними ресурсами в региональной налоговой системе // Проблемы современной экономики и управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (25 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 120–125.

3. *Савина О.Н.* Мониторинг налоговых рисков государства как механизм повышения эффективности управления налоговой системой // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 1. С. 39–47.

4. *Семенова О.С.* О подходах к классификации налоговых рисков // Финансы и кредит. 2011. № 44. С. 71–76.

5. *Шестакова Е.В.* Оптимизация налога на прибыль // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. 2013. № 9. С. 29–38.

## **ANALYSIS OF CUSTOMS AND TARIFF MECHANISMS FOR REGULATING FOREIGN TRADE WITHIN THE EAEU**

**S.G. Iskakova**, Student, **G.U. Talimova**, Master, Senior Lecturer  
*Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz*  
*(Republic of Kazakhstan, Karaganda)*

Customs and tariff regulation of foreign trade in the conditions of the EAEU functioning in the political and trade systems plays a significant role. Being primarily a fiscal instrument, it is also used to protect the economies of the participating countries, maintain the stability of the international trading system, and guarantee the fulfillment of international obligations.

**Keywords:** customs regulation; Eurasian economic Union; customs duties; preferences; privileges; quotas.

First of all, it should be noted that customs and tariff regulation is a system of value tools and economic and legal measures aimed at regulating the costs and prices of imported and exported products, taking into account the costs and prices of domestic producers, the efficiency of consumption of domestic and imported products and maximum satisfaction social needs for individual goods [3].

In a narrow sense, customs and tariff regulation is the documents adopted by authorized bodies containing the rates of customs duties, benefits for their payment, as well as the procedure for applying customs duty rates for certain types of goods (tariff quotas) or goods originating from certain countries (tariff preferences).

The most important element of tariff regulation measures is the customs tariff, which is divided into two types: simple and complex.

With a simple tariff, one rate of customs duties is provided for each product, applicable regardless of the country of origin of the product. A complex tariff implies a combination of two or more customs duty rates for each product and is often used in the foreign trade policy of states, as it allows you to put pressure on some countries by taxing their products with

higher duties and provide benefits to other states, developing a closer economic cooperation.

Since customs duties are associated with goods crossing the country's borders, they are divided, first of all, into export, import and transit (crossing the territory of the state).

Depending on the form of taxation, ad valorem duties are levied as a percentage of the price of the goods (for example, 10 % of the price of a car); specific, which are charged in the amount of a certain amount of money from the volume, weight or piece of goods (for example, \$ 15 per ton of metal); mixed, in which the goods are subject to both ad valorem and specific duties.

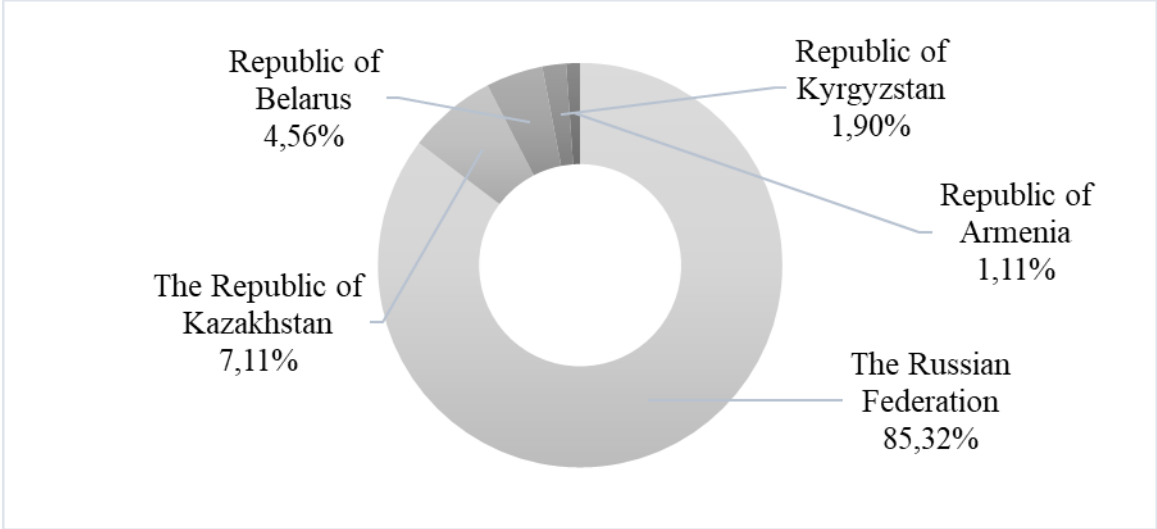
Additional are called anti-dumping, countervailing and cartel duties.

Anti-dumping duties are applied in the case of importation into the territory of goods at prices that are lower than domestic, if such imports could cause economic damage to domestic producers of similar products.

Countervailing duties apply to those imported goods in the production of which subsidies were directly or indirectly used if such imports are detrimental to national producers.

Cartel duties apply to goods imported from countries that carry out discriminatory acts, hostile acts, etc.

The effectiveness of customs tariff regulation depends on the degree of economic feasibility of customs duties, which are reduced to the customs tariff. The customs tariff helps not only protect domestic producers from foreign competition, but also ensure the receipt of funds from the collection of customs duties in the revenue part of the state budget. Currently, the EAEU has the following standards for the distribution of import customs duties (figure):



Standards for the distribution of import customs duties in the Eurasian Economic Union

The basis of customs and tariff regulation in the EAEU is the common customs tariff of the Eurasian Economic Union (ETT EAEU), that is, the set of import customs duty rates applicable to goods imported into the customs territory of the Eurasian Economic Union from third countries, systematized in accordance with the single Commodity Nomenclature foreign economic activity of the Eurasian Economic Union [4]. As part of the fulfillment of the obligations of individual Union countries to the WTO, the concept of tariff regulation in the EAEU implies a gradual reduction in the average weighted rate of the Common Customs Tariff.

Since September 1, 2019, editorial amendments have been introduced for certain types of vehicles from the heading 8703 of the EAEU FEA, and the rates of import customs duties have been set for the newly introduced subheadings.

This year, the rates of import customs duties of the Single Customs Tariff of the Eurasian Economic Union are subject to reduction in relation to 135 tariff lines. From January 1, 2020, and the rates of import customs duties on fresh, chilled or frozen pork are set at 25 % of the customs value.

Earlier, on September 1, 2017, unified customs duties on 472 goods from the list of sensitive items decreased. And in May 2017, rates were reduced in relation to 491 positions. In particular, import duties on goods such as:

- clothing – an average of 5 %;
- table and kitchen utensils, as well as refrigerators – from 13.6 % to 12 %;
- cod-s 6 % to 5 %,
- Pacific salmon – from 4.4 % to 3 %;
- roses – from 7 % to 5 %.

Currently, the amount of customs duties on goods that are in the list of sensitive ones is being adjusted. This applies to various types of equipment installed on vehicles, unmanned aerial vehicles, some types of aircraft, fabrics, other products of light industry, fish and seafood, etc.

In September 1, 2018, significant changes in the import duties rates of the ETT EAEU were observed for the following groups of goods. Rates for frozen fish and shellfish increased by 6 % and 8 %, respectively, jams, marmalades and fruit pastes by 10 %, cleaning and washing substances by 6.5 %, wood pulp by 7.5 %, glass by 14 %, precious metals by 12.5 %, various engines, ships, as well as parts and accessories for vehicles by 5 %, components for watches by 8 %. But also some important goods have undergone lower customs duties. These include automobiles and other motor vehicles, designed primarily for the transportation of people from 20–25 %



to 10–22 % depending on the type of transport, aircraft, furniture an average of 3 %.

In addition to such an important function of the customs authorities as the collection of customs payments, the system of tariff privileges and preferences is also being implemented.

So, in relation to goods originating in developing countries, import customs duty rates of 75 % of the base level of the EAEU Unified Customs Tariff are applied. In relation to goods originating in the least developed countries that are users of the unified system of tariff preferences, these rates have been reduced to 0. The basic level of rates has been set for goods that are imported into the EAEU customs territory from third countries with which the largest trade regime is used.

Basically, tariff preferences are provided to China, Brazil, Ecuador, Argentina, Egypt, Paraguay, Chile, Iran, India and others. But tariff preferences are used only for a number of goods from the preferential list, these are: meat and meat products from Argentina and Brazil, vegetables from Macedonia, potatoes from Egypt, tea from Sri Lanka, medicines from India. At the same time, goods are imported without annual excess in volumes, which is explained by the redundancy of these goods on the market and the formation of existing demand [4]. When compiling a list of countries that use the EAEU tariff preference system, the results of studies conducted by the World Bank, which annually calculates national per capita income in all countries, are taken into account.

Also, for customs and tariff regulation, a tool such as tariff quotas is used. They are a measure of the regulation of the import of certain types of goods into the EAEU common territory, which provides for the application for a certain period of time of a lower rate of import customs duty when importing a certain quantity of goods or a higher rate of import customs duty when importing goods exceeding this quantity. They are applied to certain types of agricultural goods entering the customs territory of the EAEU; tariff quotas are also allowed if similar goods are produced (mined, grown) in the domestic market.

Thus, customs and tariff regulation carried out through the collection of duties is an essential element of foreign economic activity for fiscal and protectionist purposes. In the EAEU, this regulation is carried out on the basis of the Unified Customs Tariff, the Unified Commodity Nomenclature of Foreign Economic Activities, as well as by determining the country of origin of goods where a certain system of preferences operates based on their economic development. Inconsistent regulation of foreign trade can be a significant obstacle to the development of international trade, therefore, the EAEU member countries are interested not only in establishing

general rules for the implementation of customs tariff regulation by states, but also in improving the customs system as a whole, depending on changes in the international market.

### *References*

1. Customs regulation of foreign economic activity in the EAEU. Saratov: Information Center Nauka, 2017. 163 p. URL: [http://xn--24-dlci8j.xn--p1ai/wp-content/uploads/2017/11/tamog\\_regul.pdf](http://xn--24-dlci8j.xn--p1ai/wp-content/uploads/2017/11/tamog_regul.pdf).

2. *Nikolaev A.S.* Features of the application of tariff preferences in the Russian Federation within the framework of the Eurasian Economic Union // Proceedings of the IV All-Russian Congress of Young Scientists. St. Petersburg: St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics, and Optics, 2015. P. 299–303.

3. *Novikov V.E., Revin V.N., Tsvetinsky M.P.* Customs and tariff regulation of foreign economic activity and customs value. 2nd ed., Rev. and add. (email). The electron. text data (1 pdf file: 352 p.). M.: Laboratory of knowledge; Laboratory of Basic Knowledge, 2016.

4. The common customs tariff of the Eurasian Economic Union. URL: <http://www.consultant.ru> (Accessed: 05.12.2018).

## **МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПТОВОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Е.А. Казанова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена выявлению маркетинговых аспектов деятельности оптового торгового предприятия. Исследованы проблемы повышения его конкурентоспособности. Раскрыты направления и методы проведения маркетинговых исследований. Выявлены сущность и особенности маркетинговых решений в сфере оптовой торговли. Определены их экономические аспекты.

**Ключевые слова:** оптовое торговое предприятие; маркетинговые инструменты; маркетинговые исследования рынка; маркетинговая деятельность; коммерческая служба торгового предприятия.

В настоящее время изменения, происходящие в экономике России, потребовали от руководителей торговых предприятий поиска новых путей получения устойчивых конкурентных преимуществ, быстрой адаптации к изменению факторов внутренней и внешней

среды, повышения эффективности коммерческой деятельности. Важным фактором, обеспечивающим получение предприятием прибыли, является грамотная организация маркетинговой деятельности и эффективное управление ею. Для коммерческих предприятий маркетинг выступает незаменимым инструментом изучения и формирования спроса, определения параметров производственной и сбытовой деятельности торгового предприятия.

Значительный вклад в развитие школы маркетинга внесли Г.Г. Абрамишвили, Г.Л. Азоев, О.Д. Андреева, М.Б. Гарф, Е.П. Голубков, А.А. Горячев, Л.В. Котин, Ф.М. Левшин, Б.А. Соловьев, др. К сожалению, маркетинговые аспекты в отдельных направлениях деятельности оптового предприятия изучены недостаточно глубоко, несмотря на то, что оптовой торговле принадлежит особая роль в развитии сферы обращения товаров народного потребления. Оптовые предприятия способствуют гармонизации потребительского рынка, преобразуя производственный ассортимент в торговый, определяя структуру и направление движения товарных потоков, выступая на рынке в качестве посредника между промышленностью и розничным торговым звеном. Они выполняют более широкий спектр маркетинговых функций, по сравнению с другими участниками рынка [3]. Например, у бирж и оптовых рынков они практически отсутствуют; у дилеров и региональных дистрибьюторов крупных производителей маркетинговая деятельность централизована в фирме-производителе.

Маркетинговые аспекты закупочной деятельности предполагают применение двоякой стратегии: расширения круга поставщиков, добиваясь конкуренции между ними и дополнительных скидок от каждого; расширения сферы договорных отношений с постоянными поставщиками, особенно с производственными предприятиями в форме дистрибьюции [2].

Экономический аспект маркетинговых решений в оптовой торговле проявляется в организации сбытовой деятельности. Ее маркетинговые функции связаны с исследованием конкурентной среды, товарного рынка, потребительского спроса. Следовательно, маркетинг можно рассматривать как инструмент совершенствования сбытовой деятельности предприятий оптовой торговли и управления сбытовыми запасами.

Маркетинговые решения в сфере оптовой торговли, таким образом, охватывают вопросы изучения поставщиков и организации рациональных хозяйственных связей с ними, заключения договоров и организации контроля за выполнением ими договорных обязательств, вопросы изучения спроса и рынка сбыта, формирования оптимально-

го ассортимента, управления запасами. В процессе их принятия следует уделить особое внимание методам оптовой продажи. Их выбор зависит от состава потребителей, сложности техники оформления акта продажи, формы денежных расчетов, объемов продажи и др. Во всех случаях организация оптовой продажи должна отвечать требованиям минимизации затрат предприятия на выполнении операций по купле-продаже и торговом обслуживании.

Владение навыками эффективного управления маркетингом в целом позволяет реализовывать на практике весь комплекс маркетинговых мероприятий, направленный на планирование, организацию, ценообразование, разработку, продвижение и доведение товаров до потребителя, а также способствует обеспечению предприятия конкурентоспособного положения на рынке, нахождению новых возможностей снижения неопределенности и рисков в процессе принятия решений [5].

Комплексный анализ рисков проводится с помощью: аналитических данных об уровне конкурентоспособности и масштабах конкурентного потенциала самой фирмы в данной отрасли; аналитических данных фирм-конкурентов об уровне конкурентоспособности и масштабах их конкурентного потенциала; аналитических данных о целесообразности диверсификации деятельности фирмы и ее конкурентов [4]. В ходе анализа применяются STEP-, SWOT-, SPACE-, GAP-, PIMS-, 4P-анализ, метод анализа LOTS и др. Результаты аналитической работы, отражающиеся в карте конкурентной позиции предприятия, лежат в основе определения путей ее усиления. Для увеличения рыночной доли предприятие может использовать стратегию скидок (снижение цен на продукцию по сравнению с ценами конкурентов), престижных товаров (предложение продукции высокого качества по высокой цене), снижения издержек на производство, инноваций (мультиформатность заведений общепита), инноваций в распределении (прием заказов через Интернет, кейтеринг). Главный критерий выбора стратегии – адаптация возможностей фирмы к условиям рынка.

Повышение конкурентоспособности предприятия возможно на основе анализа и активизации факторов конкурентоспособности товара (качество, цена, обслуживание), факторов финансовой и внутренней экономической конкурентоспособности (эффективность использования ресурсов: производительность труда, рентабельность затрат, фондоотдача) [1].

Для успешного проведения маркетинговой политики на многих фирмах организуются службы маркетинга. Главная их задача заключается в том, чтобы «держаться курса» на потребителя, отслеживать дея-

тельность конкурентов, выявляя их и свои сильные и слабые стороны, определять направления совершенствования маркетинговой деятельности, тесно взаимодействуя с другими подразделениями предприятия, и доводить до них необходимую маркетинговую информацию [2]. Другими задачами службы маркетинга в оптовой торговле являются развитие рекламно-информационной деятельности, координация закупочной работы среди поставщиков и потребителей, а также проведение маркетинговых исследований, изучение и прогнозирование емкости товарных рынков [5].

Маркетинговые исследования рынка товаров и услуг включают:

- определение показателей, характеризующих спрос на товары и услуги, производимые предприятием, на выбранный момент времени;
- сравнение полученных значений показателей спроса со значениями, определенными ранее для предшествующего момента времени (например, на начало года), и определение темпов их роста или снижения;

- выявление доли предприятия на рынке производимых им товаров и услуг по сравнению с конкурентами и ее изменения за выбранный интервал времени (например, за год), т.е. сегментацию рынка;

- сравнение цен на продукцию, производимую предприятием, с ценами на аналогичную продукцию конкурентов и определение изменения цен за выбранный интервал времени, т.е. ценовую политику;

- изучение мнений потребителей о деятельности предприятия, качестве и ценах производимых им товаров и услуг, используемых способах их доставки, возможных новых видах (новом качестве) товаров, которые они хотели бы получить или которые предлагает предприятие, и приемлемом уровне цен на них, о деятельности и продукции конкурентов и др.;

- изучение влияния факторов на покупательский спрос и прогнозирование будущего спроса, изучение деятельности конкурентов по продвижению своих товаров и услуг.

Таким образом, маркетинг как совокупность сложившихся в мировой практике методов изучения рынков, выявления потребностей покупателей и их материализации в виде новых товаров, маркетинг как инструмент грамотной организации системы сбыта товаров и проведения рекламных мероприятий представляет особый интерес для экономической науки и организации практической коммерческой деятельности оптовых предприятий. Опираясь на принципы маркетинга, можно формировать рынок для будущих товаров фирмы, организовать в сознании покупателей прямую связь между решением их проблем и товарами фирмы. Применение маркетинговых инструмен-

тов в оптовой торговле выступает фактором обеспечения экономической безопасности и конкурентоспособности предприятия.

### **Список литературы**

1. *Александрова Л.Ю., Муниши А.Ю., Муниши Ш.Мд.* Анализ, оценка и усиление конкурентной позиции предприятия // Современная конкуренция. 2017. № 3 (22). С. 118–120.

2. *Александрова Л.Ю., Муниши Ш.Мд.* Анализ маркетинговой деятельности потребительского общества региона (на примере Вурнарского райпо Чувашской Республики) // Вестник Российского университета кооперации. 2015. № 2 (20). С. 4–7.

3. *Ланина Е.И., Скрынникова И.А.* Маркетинговые технологии для повышения эффективности организаций оптовой торговли // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-2.

4. *Муниши А.Ю., Александрова Л.Ю.* Возможности использования результатов маркетингового анализа в деятельности предприятия // Вестник Российского университета кооперации. 2015. № 2 (20). С. 28–31.

5. *Муниши А.Ю., Муниши Ш.Мд., Александрова Л.Ю.* Комплекс внешне-торгового маркетинга региональных предприятий // Вестник Российского университета кооперации. 2014. № 4 (18). С. 35–39.

## **РЕСУРСЫ ФОНДОВОГО РЫНКА И ВЕНЧУРНЫХ КОМПАНИЙ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА**

**Г.М. Калкабаева**, канд. экон. наук, доц.

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
(Республика Казахстан, г. Караганда)*

В статье рассмотрен инвестиционный потенциал фондового рынка и венчурных фондов и возможности его использования для финансирования инновационного сектора Республики Казахстан. Проведен SWOT-анализ фондового рынка и венчурного инвестирования, выявлены факторы, сдерживающие развитие венчурного финансирования в Казахстане. В условиях благоприятной макроэкономической среды значительный вклад в развитие инновационного сектора могут вносить механизмы и инструментарии фондового рынка и венчурного финансирования. Как известно, фондовый рынок обеспечивает процесс накопления временно свободных денежных средств, которые впоследствии могут быть использованы для инвестиционных целей в ключевые отрасли экономики. Развитие фондового рынка и венчурных фондов предоставляет инновационным предприятиям возможность заимствовать долгосрочные финансовые ресурсы в зависимости от векторов по-

требностей и текущей рыночной конъюнктуры. Формирование емкого фондового рынка, привлекательного для национальных и зарубежных инвесторов с целью увеличения притока долгосрочных финансовых ресурсов, приобретает для казахстанской экономики приоритетное значение.

**Ключевые слова:** фондовая биржа; венчурные инвестиции; финансирование; инновационные предприятия; долгосрочные финансовые ресурсы.

Следует отметить, что в Казахстане в настоящее время сформирована определенная инфраструктура субъектов рынка ценных бумаг, создана нормативно-правовая база его функционирования. Таким образом, казахстанский фондовый рынок может стать основным инструментом трансформации накоплений в инвестиции и поставщиком инвестиционных ресурсов для инновационных предприятий и экономики в целом.

Основным индикатором состояния рынка ценных бумаг является показатель капитализации. Анализируя показатель рыночной капитализации листинговых отечественных компаний в Казахстане по данным Всемирного банка, можно отметить, что максимальный уровень данного показателя наблюдался в 2006 г. (53,9 % к ВВП) [3]. За последние три года показатель рыночной капитализации казахстанских компаний составил в среднем 26,3 % к ВВП. Уровень рыночной капитализации листинговых отечественных компаний в США, Японии, Франции, Германии и России несколько выше, чем в Казахстане. В целом, динамика этого показателя, после спада в 2008 г., соответствует общемировой тенденции постепенного восстановления.

Согласно данным Нацбанка РК, рынок ценных бумаг по состоянию на конец 2018 г. был представлен 41 брокером и/или дилером, 9 банками-кастодианами, 21 управляющим инвестиционным портфелем, 2 трансфер-агентами. Совокупные финансовые показатели профессиональных участников рынка ценных бумаг за период 2017–2018 гг. увеличились по активам на 7,9 %, по собственному капиталу – на 78,8 % [5]. Рассматривая роль биржевого рынка в экономике Казахстана, следует отметить, что показатель капитализации биржевого рынка акций по отношению к ВВП за период 2010–2018 гг. снизился с 50 % до 29 %, а показатель капитализации биржевого рынка облигаций по отношению к ВВП за анализируемый период незначительно вырос с 19 % до 20 %.

Несмотря на положительные изменения, казахстанский рынок ценных бумаг все еще не стал действенным механизмом перераспределения денежных ресурсов в реальный сектор и не оказывает существенного влияния на развитие экономики. В стране сформировался

фондовый рынок, охватывающий обращение ограниченного круга ценных бумаг. Решение данной проблемы лежит в изменении механизма регулирования фондового рынка, направленного на переориентацию участников фондового рынка на долгосрочные инвестиции.

Основными направлениями активизации роли рынка ценных бумаг в финансовом обеспечении экономики, в том числе инновационного сектора, можно обозначить следующие:

- увеличение числа эмитентов из числа компаний инновационного сектора путем снижения транзакционных издержек, упрощения процедуры выхода на фондовую биржу, введения специальных льгот;

- расширение спектра инвестиционных инструментов, обращающихся на Казахстанской фондовой бирже, для привлечения новых инвесторов;

- привлечение средств розничных инвесторов в инвестиционный процесс через развитие системы гарантирования возврата инвестированных средств.

Одним из ключевых направлений повышения роли фондового рынка в финансировании инновационного сектора может стать венчурное инвестирование. Являясь эффективным инструментом финансирования инновационных проектов, механизм венчурного финансирования получил широкое распространение во многих зарубежных странах. Отличительной особенностью венчурного инвестирования является вложение финансовых средств без каких-либо гарантий и материального обеспечения со стороны участников проекта, что характеризуется повышенным риском.

В настоящее время в Казахстане рынок венчурных инвестиций находится в начале своего развития. Частные инвесторы практически не заинтересованы в участии в финансировании проектов с использованием венчурного капитала, в том числе из-за наличия высокого уровня рисков, недостатка квалифицированных специалистов по управлению такими проектами и отсутствия полноценной системы поддержки деятельности венчурных компаний и фондов [2].

В соответствии с данными Отчетов глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума позиции Казахстана по развитию венчурного финансирования достаточно скромны. Анализируя трехлетний период, следует отметить ухудшение позиции Казахстана по таким индикаторам, как доступность венчурного капитала с 72 до 102 места, финансирование через местные фондовые биржи с 100 до 108 места, легкость доступа к займам с 61 до 98 места, регулирование фондовых бирж с 90 до 117 места, госзакупки высокотехнологичной продукции с 58 до 73 места [6].



Для стимулирования развития венчурного инвестирования в Казахстане в соответствии с Законом РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам венчурного финансирования» была пересмотрена и дополнена нормативно-правовая база: введено понятие «венчурный фонд», подразумевающий под собой «простое товарищество или юридическое лицо в форме акционерного общества или хозяйственного товарищества, осуществляющее привлечение и аккумуляцию денег и иного имущества исключительно в целях венчурного финансирования» [5]. При этом венчурное финансирование предполагает финансирование лиц, ведущих только инновационную деятельность через инвестиции в их уставный капитал, приобретение выпущенных ими финансовых инструментов или предоставление им займа.

Кроме того, в целях урегулирования отношений между инвесторами, венчурными фондами и инноваторами в данном законе были предусмотрены договорные инструменты корпоративного права, основывающиеся на элементах английского права, принятых в международной практике. Венчурные фонды включены в число элементов индустриально-инновационной инфраструктуры с предоставлением возможности софинансирования венчурных фондов государством через институты развития и другие национальные компании.

По результатам проведенного исследования был проведен SWOT-анализ фондового рынка и венчурного инвестирования в Республике Казахстан (таблица).

В настоящее время совокупный объем венчурного капитала в Казахстане составляет около 260 млн долл. США. Для сравнения, в I квартале 2018 г. европейские компании получили международный инвестиционный капитал в размере 4,9 млрд евро [4]. Эти данные свидетельствуют о необходимости дальнейшего развития венчурного финансирования в Казахстане.

К отечественным венчурным фондам относятся АО «QazTech Ventures», ранее функционировавшее как АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (НАТР), теперь входит в структуру АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек», ABC-12BF Seed Fund, Paladigm Capital, ТОО «Венчурный фонд Центрас» и др. Так, деятельность АО «QazTech Ventures» фокусируется на развитии венчурного рынка и технологического предпринимательства. АО «QazTech Ventures» функционирует по модели фонда фондов, т.е. может создавать венчурные фонды, направленные на поддержку технологических компаний в Казахстане.

## SWOT-анализ фондового рынка и венчурного инвестирования в Республике Казахстан

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- наличие биржевой инфраструктуры и профессиональных участников фондового рынка;</li> <li>- рост уровня капитализации биржевого рынка облигаций по отношению к ВВП;</li> <li>- совершенствование нормативно-правовой базы в области венчурного финансирования;</li> <li>- создание бизнес-инкубаторов, технопарков и других площадок для взаимодействия венчурных инвесторов и инновационных компаний (проектов);</li> <li>- удобная структура биржевого рынка (основной рынок и альтернативный с соответствующими листинговыми требованиями);</li> <li>- создание базы данных потенциальных эмитентов и взаимодействие с ними</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- слабые показатели развития фондового рынка Казахстана по сравнению с развитыми странами;</li> <li>- снижение уровня капитализации биржевого рынка акций по отношению к ВВП;</li> <li>- ограниченное количество обращающихся на фондовой бирже ценных бумаг субъектов инновационного сектора;</li> <li>- высокий уровень рисков инновационных проектов;</li> <li>- существенные затраты инновационных компаний по выходу на фондовый рынок</li> </ul>
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- упрощение процедуры выхода на биржевой рынок для предприятий инновационного сектора, проведение гибкой тарифной политики;</li> <li>- появление новых инвестиционных инструментов для привлечения инвесторов;</li> <li>- активизация деятельности розничных инвесторов по вложению средств в ценные бумаги компаний инновационного сектора;</li> <li>- создание системы поддержки венчурных фондов;</li> <li>- использование передового международного опыта развития венчурного финансирования;</li> <li>- расширение источников венчурных инвестиций;</li> <li>- повышение прозрачности деятельности листинговых компаний</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- снижение спроса на инновации и незаинтересованность инвесторов в финансировании инновационного сектора;</li> <li>- ужесточение условий выхода на фондовую биржу инновационных компаний;</li> <li>- ужесточение государственного регулирования рынка ценных бумаг;</li> <li>- ограничение возможности государственного участия в софинансировании венчурных проектов;</li> <li>- нестабильность на смежных финансовых рынках</li> </ul>

Вместе с тем существуют факторы, сдерживающие развитие венчурного финансирования в Казахстане, такие как:

- недостаточный уровень развития фондового рынка (зачастую венчурные инвестиции в рамках определенного инвестиционно-инновационного проекта на более зрелых этапах проекта реализуются через IPO);

- недостаточность мер и механизмов государственного стимулирования, которые могут быть реализованы в виде налоговых преференций и субсидий, государственных гарантий и софинансирования в венчурные проекты и др.;

- ограниченный спрос на инновации со стороны предприятий и недостаточное понимание роли инноваций в развитии бизнеса (необходимо внедрение лучших практик, консолидация отраслевого опыта и др.);

- недостаточное количество качественных инновационных проектов, которые могли бы заинтересовать крупных венчурных инвесторов (здесь целесообразны инициативы по созданию бизнес-инкубаторов, технопарков, центров развития и продвижения инновационных идей и др.);

- незначительные объемы предлагаемых венчурных инвестиций, небольшое число их источников (необходимо привлечение средств пенсионного и страхового сектора, иностранных инвестиций, корпораций, банков);

- низкий уровень контроля и мониторинга использования финансовых ресурсов венчурных фондов и т.д.

### ***Список литературы***

1. О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам венчурного финансирования: закон РК от 04.07.2018.

2. *Алигожин Б.* Роль государственного управления в совокупном механизме регулирования венчурной деятельности // Экономика и статистика. 2017. № 1. С. 90–96.

3. Данные Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org> (дата обращения: 23.12.2019).

4. *Кулибаева Ж.* Существует ли венчурное финансирование в Казахстане? URL: <https://kursiv.kz> (дата обращения: 23.12.2019).

5. Текущее состояние рынка ценных бумаг Республики Казахстан. URL: <https://www.nationalbank.kz> (дата обращения: 23.12.2019).

6. The Global Competitiveness Report 2013–2014, 2015–2016, 2017–2018. World Economic Forum. URL: <http://www3.weforum.org> (дата обращения: 23.12.2019).

# МОТИВЫ УБИЙСТВА МАТЕРЬЮ НОВОРОЖДЕННОГО РЕБЕНКА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ МЕР

**Т.А. Капица**, канд. юрид. наук

*Краснодарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Краснодар)*

В статье исследуются основные мотивы совершения преступлений по делам об убийстве матерью новорожденного ребенка с целью формирования основных профилактических мероприятий.

**Ключевые слова:** новорожденный; убийство; мотив совершения преступления; профилактические меры.

Для осуществления профилактической работы, направленной на предотвращение и пресечение убийств матерью новорожденного ребенка, следует изучить основные мотивы совершения преступлений данной категории. Как верно заметил Н.Г. Шурухнов, «знание типичных мотивов совершения рассматриваемой категории преступлений способствует наиболее эффективному выявлению тех фактов и обстоятельств, которые могут в значительной степени облегчить раскрытие преступления и изобличить виновного» [5, с. 456]. Детальный анализ мотивации преступного поведения женщин, совершающих убийство своего новорожденного ребенка, позволит выработать наиболее эффективные превентивные меры.

Как показало изучение уголовных дел, рассмотренных судами ЮФО и СКФО России, и официально опубликованной судебной практики в Бюллетене Верховного Суда РФ и средствах массовой информации, в числе наиболее распространенных мотивов совершения убийств матерью новорожденного ребенка следующие:

- тяжелые материальные условия – 26 %;
- чувство стыда за рождение внебрачного ребенка – 12 %;
- эгоцентризм, отношение к ребенку как к помехе карьере – 11 %;
- наркомания, алкоголизм; неблагоприятная обстановка в семье – 9 %;
- чувство страха перед мужем, отказ последнего признать ребенка – 5,6 %;
- беременность как следствие изнасилования либо случайной половой связи – 5 %;
- месть супругу, расторжение брака – 4 %.

Анализ наиболее распространенных мотивов при совершении рассматриваемых преступлений позволит сделать вывод и сформулировать необходимые мероприятия профилактического воздействия.

Исходя из статистических показателей, наиболее распространенным мотивом убийства матерью новорожденного ребенка являются тяжелые материальные условия. Анализ практики позволяет сделать вывод о том, что женщины, совершая преступление предусмотренное ст. 106 УК РФ, уже имеют детей. Тяжелое материальное положение служит мотивом для сокрытия беременности и последующего убийства новорожденного ребенка. Политика Российской Федерации в последние годы направлена на оказание значительной финансовой поддержки для молодых семей, малообеспеченных семей. Президент Российской Федерации В.В. Путин в своем ежегодном послании Федеральному Собранию в январе 2020 г. озвучил приоритеты социальной политики, направленные на увеличение демографических показателей, путем реализации программы материнского капитала. Обновленная программа материнского капитала в России будет продлена как минимум до 31 декабря 2026 г. для того, чтобы создать «стройную и масштабную систему поддержки семей» [2]. Другой мерой, направленной на улучшение демографии в России, станут выплаты на каждого ребенка в возрасте от 3 до 7 лет для малообеспеченных семей [2]. Безусловно, реализация данных мер окажет позитивное влияние на определенную категорию граждан, послужит поводом для отказа от совершения таких преступлений. На наш взгляд, следует информировать женщин о юридических правах, о помощи со стороны государства (право на пособие, льготы), о наличии социальных приютов для женщин, которые оказались в тяжелых жизненных условиях. Данное информирование следует проводить через СМИ, интернет-ресурсы, радио, посредством размещения информации на информационных досках женских консультаций. Эффективной профилактической мерой может быть обязанность медицинского работника к принятию мер по информированию и оказанию помощи женщине, при выявлении у нее нежелания рожать и воспитывать ребенка.

Значительное место среди мотивов занимает чувство стыда за рождение внебрачного ребенка перед родственниками и знакомыми. Так, согласно приговору Свердловского районного суда г. Красноярска от 31.05.2017 № 1-89/2017, Демина, родив в домашних условиях, накрыла новорожденного ребенка, находящегося в ведре, тремя полотенцами, платьем и юбкой, а затем сверху натянула на ведро три целлофановых пакета, поместив ребенка, таким образом, в замкнутое пространство и, тем самым, перекрыв ему доступ кислорода в дыха-

тельные пути, что привело к механической асфиксии у новорожденного. Мотивом совершения данного преступления она озвучила стыд и страх перед осуждением за легкомысленное отношение к жизни и беспорядочную половую связь со стороны ее родителей [3]. Также Суд Железнодорожного суда города Хабаровска от 27.02.2017 признал О.П. Пилипенко, виновной по ст. 106 УК РФ, которая опасалась морального осуждения со стороны родственников и знакомых ей лиц в связи с рождением ребенка. Находясь в помещении туалета вагона поезда О.П. Пилипенко, самостоятельно родила доношенного, жизнеспособного ребенка женского пола, который выпал из ее утробы в унитаз, находящийся в помещении указанного туалета, после чего она нажала на педаль смыва унитаза, в котором находился ее живой новорожденный ребенок, в результате чего грудная клетка новорожденного ребенка оказалась в просвете фановой трубы данного унитаза, после чего О.П. Пилипенко вышла из туалета, создав, таким образом, условия, исключающие возможность выживания новорожденного ребенка [4]. На наш взгляд, следует проводить профилактическую, информационно-просветительскую работу среди учеников старших классов и со студентами вузов с целью полового воспитания и безопасных сексуальных отношений, во избежание наступления нежелательной ранней беременности.

Эгоцентризм, отношение к ребенку как к помехе карьере в качестве мотива убийств матерью новорожденного ребенка занимает определенное место и не может быть оставлен без внимания. В современном обществе женщина работает наравне с мужчиной, «модные» тенденции навязывают ей независимость и самостоятельность, в связи с чем ребенок рассматривается не как великое счастье, а как помеха, обуза для карьерного роста и жизни независимой женщины. Социальные сети, интернет-ресурсы демонстрируют псевдоценности, в связи с чем считаем, что следует оказывать воспитательное воздействие посредством социальных роликов, демонстрации фильмов, телевизионных передач, которые будут культивировать в женщине любовь, доброту, стремление к семейному счастью.

Неблагоприятная обстановка в семье, систематическое употребление алкогольных напитков, наркомания разрушают все сферы жизнедеятельности женщины, происходит нарушение ценностных ориентиров. Зачастую злоупотребление алкоголем и наркотиками приводит к тому, что женщина ведет беспорядочную половую жизнь и не уделяет достаточного внимания своему здоровью. Анализ материалов уголовных дел позволяет сделать вывод о том, что в большинстве случаев женщина, узнав о нежелательной беременности, принимала

попытки избавиться от ребенка путем прерывания беременности различными способами. Также некоторым женщинам было отказано в проведении аборта по причине большого срока беременности.

Алкоголизм поражает различные сферы жизнедеятельности женщины, что влечет за собой нарушения адаптационных способностей, истощаемость нервной системы, неуравновешенность, отсутствие самоконтроля, неспособность управлять аффективными переживаниями, стрессовыми ситуациями, благодаря которым создаются основания, на которых успешно развиваются различные «патологические» способы реагирования и восприятия, одним из которых является преступное деяние. Учеными-психиатрами выявлена зависимость между особенностями течения хронического алкоголизма и склонностью к совершению различного рода преступных деяний [1].

Не стоит исключать психотравмирующую ситуацию, в которой могла находиться виновная. С психологической точки зрения следователю и оперативному работнику целесообразно выявить наличие у преступницы психических аномалий, которые могли повлиять на формирование ее личности. Здесь важно определить границу между вменяемым преступным поведением виновной и преступлением, которое совершено ею как психически больным человеком.

Формирование многогранной системы профилактических мероприятий как со стороны государственных органов, так и со стороны негосударственных организаций позволит добиться положительных результатов не только в борьбе с убийством матерью новорожденного ребенка, но и будет способствовать формированию здорового, высоконравственного общества.

### *Список литературы*

1. Актуальные вопросы социальной и клинической наркологии. Душанбе, 1979. С. 163–169.
2. Официальный сайт Президента России. Послание президента Федеральному собранию. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/62582>.
3. Приговор Свердловского районного суда г. Красноярска от 31.05.2017 года. Решение по делу № 1-89/2017. URL: <http://www.sud-praktika.ru/precedent/545922.html>.
4. Приговор Железнодорожного суда г. Хабаровск от 27.02.2017 года. Решение по делу № 1-129/2017. URL: <http://www.sud-praktika.ru/precedent/547546.html>.
5. Шурухнов Н.Г. Криминалистика: учеб. пособие. М.: Юристъ, 2005. 639 с.

# ВОПРОСЫ СУЩНОСТИ И АНАЛИЗА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

**Д.В. Каринкин**, магистрант

*Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова  
(г. Чебоксары);*

**Е.Р. Борисова**, д-р филос. наук, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье исследованы теоретические аспекты сущности и анализа платежеспособности хозяйствующего субъекта. Дана характеристика методам анализа платежеспособности организации.

**Ключевые слова:** платежеспособность анализ; показатели платежеспособности; ликвидность.

В современных условиях одним из основных элементов финансовой стабильности любого хозяйствующего субъекта является анализ его платежеспособности и ликвидности [1; 2; 5; 6]. Оценка платежеспособности позволяет объективно определить возможность субъекта хозяйствования своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, насколько эффективно используются и собственные средства, и привлеченный заемный капитал. Последний позволяет нарастить объем деятельности хозяйствующего субъекта, ускорить оборачиваемость средств и увеличить прибыль. Теоретическим и практическим вопросам анализа платежеспособности, методики анализа ликвидности посвящены труды многих отечественных исследователей: М.И. Баканова, Е.Р. Борисовой, В.В. Бочарова, В.В. Ковалева, А.Н. Остроумова, А.Д. Шеремета, Е.В. Юнусовой и др. При этом необходимо отметить, что методологические основы анализа платежеспособности субъекта хозяйствования требуют дальнейшего исследования.

В условиях рыночной экономики анализ платежеспособности является неотъемлемой частью любой успешной организации для достижения поставленных целей. Кроме того, платежеспособность – это важнейшее условие кредитоспособности организации. Для того чтобы организация приносила прибыль, нужно, прежде всего, знать какой должна быть структура капитала по составу и источникам формирования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные [2; 5; 6].



Платежеспособность организации зависит от возможности тех или иных объектов, составляющих актив баланса, быть проданными [3; 4]. Это наиболее широкое определение платежеспособности. В конкретном смысле платежеспособность – это наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей погашения в ближайшее время. Платежеспособность гарантирует беспрепятственное пользование денежными средствами компании, а также содействует беспрепятственному производственному процессу, достижению состояния финансовой устойчивости. Все это не только снижает внешние негативные факторы, но и обеспечивает независимость организации от внешних кредиторов и снижает риск стать несостоятельным (банкротом). Таким образом, можно выделить сущностный признак платежеспособности хозяйствующего субъекта: наличие достаточного объема ликвидных средств на расчетном счете, способных погасить краткосрочные обязательства [2].

Исходя из выявленного ключевого признака платежеспособности предприятия, дадим авторскую трактовку данного понятия. На наш взгляд, платежеспособность хозяйствующего субъекта – это его способность своевременно погашать краткосрочные обязательства за счет собственных ликвидных ресурсов, находящихся на расчетном счете.

Основной целью анализа платежеспособности хозяйствующего субъекта является повышение ликвидности баланса. Для этого проводится группировка его активов по степени ликвидности, а обязательств – по степени срочности. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие оптимальные соотношения:

$$A1 > П1; \quad A2 > П2; \quad A3 > П3; \quad A4 < П4,$$

где: А1 – наиболее ликвидные активы;

А2 – быстрореализуемые активы – дебиторские задолженности, платежи по которым ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты;

А3 – медленно реализуемые активы, – медленно реализуемые активы, платежи по которым ожидаются более чем через 12 месяцев с момента отчетной даты;

А4 – труднореализуемые активы;

П1 – наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность;

П2 – краткосрочные заемные средства;

П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные обязательства;

П4 – постоянные (устойчивые) пассивы.

Далее, для оценки платежеспособности хозяйствующего субъекта проводится анализ относительных показателей (коэффициентов) платежеспособности: степень платежеспособности по текущим обязательствам; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности. Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяется отношением текущих обязательств (за исключением доходов будущих периодов и оценочных обязательств) к среднемесячной выручке. Коэффициент текущей ликвидности определяется отношением ликвидных активов (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, товары отгруженные, готовая продукция, краткосрочная дебиторская задолженность, прочие оборотные активы) к текущим обязательствам. Если значение коэффициента меньше единицы, то организация имеет признаки неплатежеспособности. Коэффициент абсолютной ликвидности исчисляется отношением наиболее ликвидных оборотных средств, т.е. денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, к текущим обязательствам. Он имеет важное значение для банков, кредитующих организацию. Выделяют и другие коэффициенты платежеспособности хозяйствующего субъекта, в которых в качестве числителя обозначают разные части оборотных активов хозяйствующего субъекта, которые относятся к краткосрочным обязательствам.

Существенной же проблемой в расчетных коэффициентах (показателях) платежеспособности является отсутствие полноты картины в итоговом результате. Например, коэффициент текущей ликвидности не раскрывает способности организации найти новые источники покрытия кредиторской задолженности на текущую дату. Значит, высокое значение коэффициента не является гарантией того, что организация в состоянии выполнить платежные обязательства. Но может возникнуть иная ситуация, когда коэффициент текущей ликвидности едва больше 1, и это говорит о неудовлетворительном финансовом состоянии организации. Однако организация является рентабельной и не испытывает финансовых трудностей.

Многое зависит от специфики деятельности организации. Для этого важно провести анализ структуры финансовой отчетности, оценить величину денежных средств на расчетном счете, необходимо сравнить структуру оборотных активов со структурой текущих обязательств, рассчитать показатели оборачиваемости активов и обязательств, которые дадут более точную оценку финансового состояния.

При расчете коэффициентов ликвидности также возникает проблема, которая несет в себе логическую неточность, так как все активы представлены на определенную дату, а долги, числящиеся на

ту же дату, должны быть погашены за определенный промежуток времени. Значит, наличие долгов не свидетельствует об опасности потери платежеспособности, а лишь заставляет обратить внимание на сроки их погашения. Проводя анализ состояния платежеспособности предприятия, необходимо обратить внимание на причины финансовых трудностей, как часто они образуются и на какой период. Причинами неплатежеспособности могут быть: невыполнение плана по производству и реализации продукции; повышение ее себестоимости; недостаток собственных источников самофинансирования; отвлечение средств в дебиторскую задолженность; вложение в сверхплановые запасы и на прочие цели, которые временно не имеют источников финансирования.

Таким образом, анализ платежеспособности – это важное звено хорошо спланированного финансового менеджмента на любом предприятии. Затруднения с ликвидностью могут иметь очень тяжелые последствия для компании, включая банкротство. Для повышения платежеспособности предприятия, прежде всего, необходимо своевременно анализировать финансовую деятельность предприятия.

### ***Список литературы***

1. *Борисова Е.В.* Стратегическое планирование в управлении экономическими системами // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 3 (25). С. 12–14.
2. *Борисова Е.Р.* К вопросу о сущности финансовых ресурсов и капитала // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 2 (32). С. 8–11.
3. *Бочаров В.В.* Финансовый анализ: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2009. 240 с.
4. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: методы и процедуры: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2009. 260 с.
5. *Муниши А.Ю., Александрова Л.Ю.* Возможности использования результатов маркетингового анализа в деятельности предприятия // Вестник Российского университета кооперации. 2015. № 2 (20). С. 28–31.
6. *Юнусова Е.В.* Развитие российской экономики в условиях научно-технического прогресса // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 2 (36). С. 95–98.

## ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Н.В. Кашуба, И.Л. Краснова** – магистранты,

**Н.П. Зыряева**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье раскрываются цели и принципы государственной политики регионального развития. Представлен комплекс целевых показателей для характеристики состояния и тенденций развития национальной и региональной экономики. Выявлены тенденции регионального развития на примере региона. Предложены направления совершенствования механизма управления региональным развитием.

**Ключевые слова:** развитие; регион; региональная экономика; национальная экономика; показатели.

Важнейшей целью государственного регулирования в соответствии со ст. 7 Конституции Российской Федерации является формирование социального государства, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека [1]. В этой статье Российская Федерация провозглашается социальным государством и, таким образом, она принимает на себя обязанность проводить активную социальную политику, которая включает всестороннее развитие личности, достижение благосостояния, социальную защиту и безопасность граждан. Для достижения этих целей определяются принципы, приоритетные задачи и механизмы реализации государственной политики регионального развития Российской Федерации.

Государственная политика регионального развития реализуется с учетом стратегических национальных приоритетов Российской Федерации, определенных в документах стратегического планирования, разработанных на федеральном уровне в рамках целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования.

Государственная политика регионального развития реализуется в соответствии со следующими принципами:

а) обеспечение территориальной целостности, единства правового и экономического пространства Российской Федерации;

б) обеспечение равных возможностей для реализации конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации на всей территории страны;

в) соблюдение баланса между наращиванием экономического потенциала регионов и сохранением комфортной среды жизнедеятельности населения и др. [2].

Целями государственной политики регионального развития являются обеспечение равных возможностей для реализации установленных Конституцией Российской Федерации и федеральными законами экономических, политических и социальных прав граждан Российской Федерации на всей территории страны, повышение качества их жизни, обеспечение устойчивого экономического роста и научно-технологического развития регионов, повышение конкурентоспособности экономики России на мировых рынках.



Рис. 1. Показатели устойчивого развития региона

Целевые показатели функционирования национальной экономики – это показатели, достижение которых должно осуществляться с учетом стабильных количественных взаимосвязей. Главное условие эффективности экономической политики заключается в равенстве числа поставленных целей (целевых показателей) числу доступных для реализации инструментов макроэкономической политики.

Выделяют восемь основных целевых показателей: объем государственных расходов; темп изменения реальной заработной платы; уровень занятости; индикатор распределения доходов; размеры инвестиций; совокупный спрос; уровень производства; сальдо платежного баланса.

Для характеристики состояния и тенденций развития экономики регионов используется комплекс показателей, определяемых по субъектам Федерации. Здесь можно выделить такие показатели: географическое положение; наличие природных ресурсов; численность насе-

ления и его структура; оборот организаций; объем и динамика производства; уровень жизни населения; стоимость основных фондов; число организаций по видам экономической деятельности; валовой региональный продукт как обобщающий показатель масштабов экономической деятельности в регионе [3].

Обобщающим показателем масштабов экономической деятельности в регионе является валовой региональный продукт (ВРП). ВРП на душу населения является главным показателем, характеризующим общий уровень развития региона.

Структура экономики какого-либо региона представляет собой структуру валового регионального продукта, следовательно, соотношение добавленных стоимостей по видам экономической деятельности.

### SWOT-анализ экономической системы Республики Татарстан [5]

<p><b>Сильные стороны:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выгодное географическое положение;</li> <li>- природно-ресурсный потенциал, включающий запасы нефти, местные строительные материалы, сельскохозяйственные угодья, водные ресурсы;</li> <li>- стабильная политическая ситуация;</li> <li>- лидирующие позиции в ПФО по многим важнейшим экономическим показателям;</li> <li>- наличие конкурентоспособных предприятий в нефтехимической и машиностроительной отраслях экономики;</li> <li>- развитая сеть технопарков;</li> <li>- высокий научный потенциал</li> </ul>	<p><b>Слабые стороны:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- высокий уровень загрязнения окружающей среды региона;</li> <li>- низкая степень разработки и реализации крупных экологических проектов;</li> <li>- относительно невысокие уровни денежных доходов населения;</li> <li>- низкий уровень развития малого предпринимательства;</li> <li>- низкая доля в экономике республики ее высокотехнологичного сектора;</li> <li>- значительные различия в социально-экономическом положении и экономическом потенциале между различными муниципальными образованиями республики</li> </ul>
<p><b>Возможности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- стимулирование предприятий для перехода на технологии, используемые с экологической эффективностью;</li> <li>- стимулирование инновационной деятельности на основе реализации различных форм частно-государственного партнерства;</li> <li>- интегрированность с мировыми передовыми предприятиями;</li> <li>- создание крупнейшего образовательного и спортивного центра;</li> <li>- создание благоприятного инвестиционного климата</li> </ul>	<p><b>Угрозы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- низкая инвестиционная привлекательность несырьевых секторов экономики;</li> <li>- уменьшение поддержки от федерального центра в пользу других регионов;</li> <li>- высокая зависимость от воздействия колебаний конъюнктуры мирового рынка;</li> <li>- сохраняющаяся нестабильность налогового и бюджетного законодательства</li> </ul>

Республика Татарстан – субъект Российской Федерации, входит в Приволжский федеральный округ, является частью Поволжского экономического района.

Республика Татарстан – передовой российский регион, для которого характерны: амбиции, опыт и активная экономическая политика, доступность рынков и инфраструктуры, сбалансированная социально-экономическая система.

Внутренняя структура социально-экономического комплекса Республики Татарстан описывается моделью «Татарстан 7+6+3» и отражается соответствующим набором статистических показателей следующим образом:

- республика в целом;
- три экономические зоны: Казанская, Камская и Альметьевская;
- шесть базовых экономических комплексов: четыре производственных (нефтегазохимический комплекс, энергетический комплекс, комплекс машиностроения и другой обрабатывающей промышленности, агропромышленный комплекс) и два обеспечивающих (инфраструктурный комплекс и комплекс услуг), которые детализируются до 17 и далее до 60 подкомплексов и отраслей.
- межотраслевые кластеры;
- меры и проекты, обеспечивающие реализацию поставленных экономических и социальных целей.

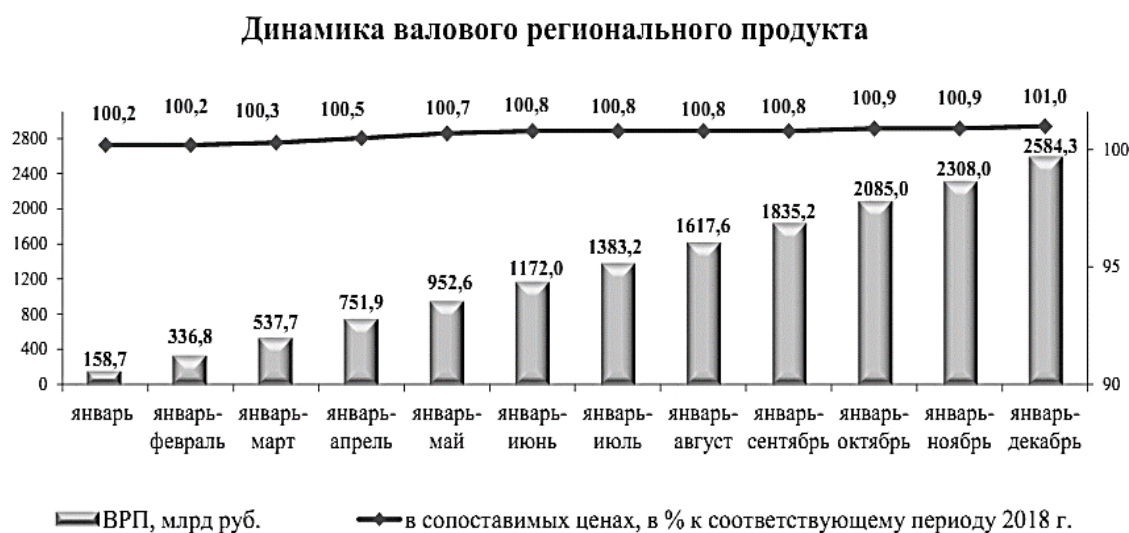


Рис. 2. Динамика валового регионального продукта Республики Татарстан за январь-декабрь 2019 г. [5]

Динамика ВРП Татарстана положительна на протяжении всего анализируемого периода. Темп роста ВРП составил в 2019 г. 101,0 % к уровню 2018 г.

Индекс промышленного производства составляет 101,0 % к уровню 2018 г. (по РФ – 102,4 %). В добыче полезных ископаемых индекс производства составил 101,1 % (по РФ – 103,1 %) к уровню 2018 г., в обрабатывающих производствах – 100,7 % (по РФ – 102,3 %).

В структуре промышленности Татарстана в 2019 г. 69,5 % составляют обрабатывающие производства.

Агропромышленный комплекс Республики Татарстан традиционно занимает лидирующие позиции в рейтинге регионов ПФО [4].

Объем продукции сельского хозяйства составил 103,0 % к уровню 2018 г. По итогам 2019 г. среди субъектов РФ Республика Татарстан занимает 4-е место по объему продукции сельского хозяйства, 1-е место по ПФО.

Объем строительных работ в 2019 г. составил 98,6 % к уровню 2018 г. (по РФ – 100,6 %). Введение м<sup>2</sup> общей площади жилья 111,0 % к уровню 2018 г. (по РФ 79,4 %).

Оборот розничной торговли по итогам 2019 г. составил 100,0 % к уровню 2018 г. Наибольший удельный вес занимали непродовольственные товары – 55,2 %.

Татарстан по обороту розничной торговли по итогам 2019 г. занимает среди субъектов РФ 7-е место, среди регионов ПФО – 1-е место.

Индекс потребительских цен в декабре 2019 г. составил 102,9 % к декабрю 2018 г. (по РФ – 103,0 %).

Татарстан по темпам инфляции находится на 6-м месте в рейтинге регионов ПФО. (1-е место – Пермский край – 103,1 %, 14-е место – Мордовия – 102,0 %).

Среднемесячная заработная плата составляет по состоянию на декабрь 2019 г. 36531,7 руб. и увеличивается на 6,0 % по сравнению с 2018 г., реальная заработная плата выросла на 1,6 % (по РФ – рост на 2,5 %).

Несмотря на благоприятную тенденцию многих показателей и высокие рейтинги, в Татарстане все же существуют определенные сдерживающие факторы:

- недостаточный спрос в области инноваций и науки на продукцию инновационных отраслей;
- неблагоприятная финансовая ситуация в области инноваций и науки для притока внешних инвестиций;
- миграция квалифицированных кадров;
- низкая конкурентоспособность трудового потенциала со странами третьего мира;
- высокий риск неэффективного управления в сфере производства товаров импортозамещения;
- риск загрязнения окружающей среды и др.



В настоящее время в республике реализуется «Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года». Главный стержень стратегии – человек, поэтому накопление и развитие человеческого капитала – это приоритетная задача региона. Во-вторых, создание комфортного пространства для развития человеческого капитала, и в третьих – создание общественных институтов, при которых человеческий капитал востребован экономикой и может успешно функционировать.

Совершенствование механизма управления региональным развитием должно включать в себя:

- стимулирование ключевых направлений экономики и социальной сферы;
- использование проектного подхода, т.е. работа «на результат»;
- развитие государственно-частного партнерства с привлечением частного партнера, обладающего должными компетенциями, готового взять на себя обязательства и риски на основе долгосрочного контракта;
- финансирование проектов за счет ежегодных фиксированных траншей из бюджета и вознаграждений «за достижение результатов»;
- привлечение лучших специалистов и отраслевых экспертов, высокопрофессиональных специалистов.

И, наконец, важным моментом в региональной экономике должно стать обеспечение конкурентоспособности региона, основанного на инновациях. Инновационный потенциал будет сформирован в Республике Татарстан за счет научно-технической, производственной, кадровой, интеллектуальной поддержки.

### ***Список литературы***

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993. URL: <https://zakonbase.ru>.
2. Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года: указ Президента РФ от 16.01.2017 № 13. URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Буреш О.В., Прядкина Н.Н., Исхакова А.Ф. Управление региональным развитием // Вестник ОГУ. 2012. № 13 (149). С. 63–67.
4. Зыряева Н.П. Аграрные отношения в современной экономической системе: дис. ... канд. экон. наук / Чувашский гос. ун-т им. И.Н. Ульянова. Чебоксары, 2006.
5. Итоги социально-экономического развития Республики Татарстан в январе-декабре 2019 г. URL: <http://mert.tatarstan.ru>.

# СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**А.Н. Комоликов**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье раскрывается понятие конкурентоспособной стратегии организации. Представлены этапы разработки стратегии конкурентоспособности. Описываются базовые стратегии повышения конкурентоспособности предприятий. Сделан вывод о необходимости комплексного применения различных стратегий как способа рационального обеспечения конкурентоспособности в современных условиях.

**Ключевые слова:** конкуренция; конкурентоспособность; стратегия; конкурентные позиции; конкурентные преимущества.

Для успешного функционирования предприятия и достижения поставленных целей ему необходимо выбрать такую конкурентную стратегию, которая совпадала бы с возможностями данного предприятия. Важнейшими целями ведущих организаций и индивидуальных предпринимателей являются:

- повышение прибыли и совершенствование хозяйственной деятельности;
- усиление производственной мощности;
- увеличение занимаемой рыночной позиции [4].

В связи с этим возникает конкурентное соперничество за лучшие условия сбыта и производства товаров и услуг. Конкуренция – борьба независимых экономических субъектов за ограниченные экономические ресурсы, а также экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между функционирующими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей. Конкуренция в предпринимательстве представляет собой массовое соперничество [3].

Любая организация обладает своими успехами и достижениями, которые стимулируют ее к формированию и закреплению своего места на рынке. Преобладание над конкурентами оказывает устойчивое конкурентное преимущество за счет некой уникальной ценности, которой наделена организация. Конкурентные качества присутствуют во взаимозависимости с эффективностью применения всевозможных

ресурсов в процессе изготовления, реализации и дальнейшего удовлетворения потребностей покупателей [2].

Любой организации необходима конкурентоспособная стратегия – это сочетание основ работы организации и ее корреляции с наружным и внутренним миром, многообещающих целей фирмы. Конкурентоспособная стратегия разрабатывается в форме намерения или же программы, которые ориентированы на достижение стратегических целей [5].

Этапы разработки стратегии включают в себя следующие:

- анализ показателей, определяющих конкурентоспособность (оценка внутренней и внешней среды);
- формализация методов оценки конкурентоспособности предприятия;
- установление ограничений по отдельным признакам;
- определение количественных значений отдельных признаков для каждого уровня шкалы градации с учетом коэффициентов весомости;
- проведение оценки конкурентоспособности предприятия;
- разработка стратегий повышения конкурентоспособности предприятий.

На основе исследований российских и зарубежных ученых-экономистов выделяются несколько базовых стратегий повышения конкурентоспособности:

- стратегия лидерства на основе низких издержек, т.е. превосходство в расходах перед соперниками, а еще вероятность оказаться поставщиком на рынке недорогих продуктов;
- стратегия индивидуализации. Индивидуализация – это намерение сделать продукцию организации оригинальной. Например, чтобы она выгодно отличалась от продуктов соперников и за счет чего стала больше привлекательной для широкого круга клиентов. Стратегия станет удачной, если будут всесторонне исследованы потребности покупателей;
- стратегия концентрации на рыночной нише. Стратегия ориентирована на концентрацию интереса на конкретном сегменте рынка. Задача – произвести обслуживание лучше, чем это делают соперники;
- стратегия лучшей цены. При реализации стратегии нужно сочетание невысоких потерь и высочайшего качества. Чтобы стать изготовителем с лучшей ценой, предприятию нужно гарантировать высочайшее качество продукции и придать ей уникальные качества при более низких, в сравнении с соперниками, издержках;

– стратегия инновации. Инновации – это публичный, технический, финансовый процесс, который сквозь практическое внедрение концепции и изобретений приводит к созданию наилучших товаров и технологий. Направленные на инновационную работу организации обязаны располагать высококвалифицированным персоналом, необходимыми экономическими ресурсами для производства и выхода инноваций на рынок;

– стратегия фокусирования. Применяется чаще всего, некрупными и маленькими организациями, которые организуют собственную работу лишь только на одном разделе рынка и находятся в маленьких населенных пунктах, т.е. деятельность ориентирована на конкретный круг клиентов [1].

На наш взгляд, применение данных стратегий в чистом виде не рационально и в практике организаций действительно крайне редко можно увидеть их по отдельности. Различные комбинации стратегий с учетом конъюнктуры рынка будут способствовать обеспечению высокого уровня конкурентоспособности.

### **Список литературы**

1. *Аренков И.А., Салихова Я.Ю., Гаврилова М.А.* Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития // Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2011. № 4 (40). С. 120–124.
2. *Зыряева Н.П.* Формирование рынка сельскохозяйственной продукции в условиях политики импортозамещения // Вестник Чувашской гос. сельскохозяйственной академии. 2017. № 1. С. 86–91.
3. *Зыряева Н.П., Попов В.В.* Теоретические аспекты оценки конкурентоспособности организации // Экономика и управление в контексте реиндустриализации: теория и практика: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (30 апреля 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 183–187.
4. *Иванов В.Н., Андреев В.В., Калинина Г.В., Белова Н.П.* Управление отраслевой конкурентоспособностью в условиях инновационного развития региональной экономики (на примере пищевой промышленности Чувашской Республики): монография. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2011. 214 с.
5. *Федорова Н.В., Зыряева Н.П.* Факторы повышения эффективности земледелия и зернового производства в сельском хозяйстве региона // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 83–90.

# ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**А.Н. Комоликов**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье обосновывается необходимость повышения конкурентоспособности отечественных организаций. Приводятся факторы, влияющие на конкурентоспособность организации, среди которых, в первую очередь, инновации, ресурсный потенциал и маркетинг. Показывается взаимосвязь инновационной деятельности и конкурентоспособности организаций, доказывается влияние ресурсного потенциала и маркетинговой деятельности на конкурентоспособность. Предлагаются направления повышения конкурентных позиций организаций в современных условиях.

**Ключевые слова:** конкуренция; конкурентоспособность; факторы; инновации; конкурентные позиции.

В современных условиях вопросы, связанные с обеспечением конкурентоспособности организации, являются наиболее актуальными, поскольку позволяют решать фундаментальные экономические задачи. В настоящее время чрезвычайно обостряется соперничество между организациями и предприятиями различных форм собственности за рынки сбыта своей продукции, за новые технологии, инновации и инвестиции. Глобализационные процессы в том числе изменяют механизм хозяйствования организаций, конкуренция в этом случае выступает как своеобразный индикатор, позволяющий при хорошем истечении обстоятельств выходить на новый уровень в своем развитии, обладать ключевыми ресурсами и компетенциями [4].

Обострение конкуренции на различных рынках ставит вопрос об изучении основных факторов развития предприятий, повышения их конкурентоспособности, привлекательности и создании ключевых конкурентных преимуществ.

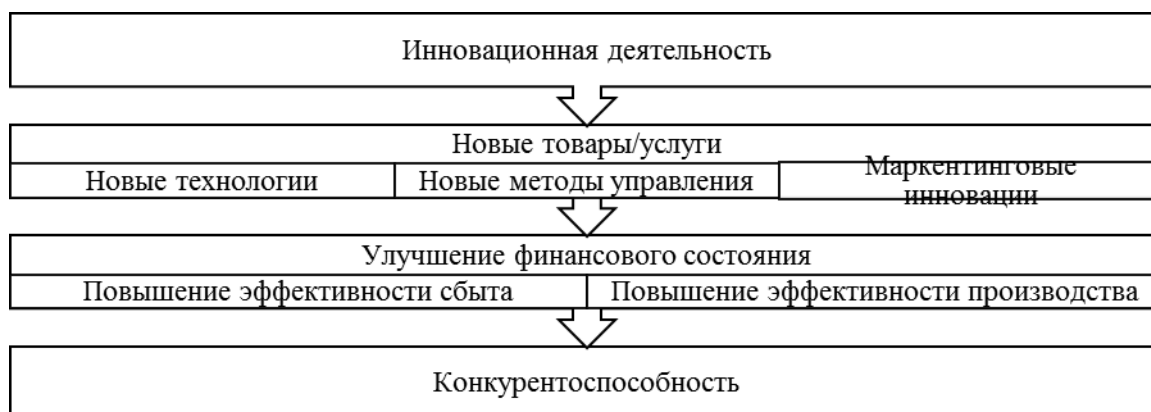
Конкурентоспособность предприятия – это способность противостоять на рынке изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной потребности потребителей, так и эффективности производственной, маркетинговой и финансовой деятельности [2].

С точки зрения ряда отечественных ученых, категория «конкурентоспособность» раскрывается в следующих аспектах: экономическом (конкурентоспособность как гарант существования хозяйству-

ющего субъекта); рыночном (соперничество субъектов на рынке); юридическом (конкурентоспособность как состояние соответствия законодательным актам). С точки зрения философии конкурентоспособность стимулирует развитие движущих сил общества [3].

Для обеспечения развития организация должна искать способы согласования своих текущих и будущих интересов, а также уметь определять факторы повышения ее конкурентоспособности.

В текущий момент инновационная деятельность является решающим фактором в конкурентной борьбе, обеспечивающим условия для устойчивого долгосрочного развития и укрепления организации [5]. На рисунке предоставлена взаимосвязь инновационной деятельности и конкурентоспособности структуры предприятия. Эффект, который возникает от внедрения инноваций, повышает эффективность деятельности предприятия, тем самым закрепляет ее конкурентные преимущества на мировом и внутреннем рынках.



Взаимосвязь инновационной деятельности и конкурентоспособности структуры предприятия

Для оценки будущего развития предприятия необходима такая категория, как ресурсный потенциал, так как она отражает направления расширения и воспроизводства источников ресурсов.

В составе социально-экономической системы ресурсного потенциала предприятия можно выделить следующие подсистемы: материальные ресурсы, трудовые ресурсы, технологические ресурсы, пространственные ресурсы, ресурсы системы управления, информационные ресурсы, финансовые ресурсы. Кадровые ресурсы играют особую роль в обеспечении конкурентоспособности организации, и повышение качества подготовки специалистов рассматривается в концепции модернизации российской системы высшего образования как важнейшая задача [1].

Также ключевым фактором повышения конкурентоспособности является успешная маркетинговая деятельность организации. Социально-ответственный маркетинг все в большей степени приобретает инновационное содержание. Соединить изготовителя и потребителя, помочь им найти друг друга и тем самым сделать труд изготовителя по-настоящему востребованным и производительным; сохранить значимость осуществления маркетингового подхода не только на уровне отдела или структурного подразделения, но и на уровне всего предприятия [6].

Таким образом, основные направления укрепления конкурентных позиций предприятий находят отображение в следующем: совершенствование технологий и факторов производства, активная внедрение инноваций; непрерывная оптимизация уровня и характера рисков принимаемых решений; эффективное использование имущества; грамотное долгосрочное и краткосрочное планирование; совершенствование методов управления организацией, использование механизма социально ориентированного маркетинга и др.

### **Список литературы**

1. *Андреев В.В., Борисова Е.Р., Леванов Ю.П.* Формирование системы менеджмента качества вуза: монография. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2008. 342 с.
2. *Габимова М.Ш.* Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). М.: Буки-Веди, 2015. С. 85–87.
3. *Городнова О.Н.* Восприятие и реальность: методологические и практические аспекты проблемы: дис. ... канд. филос. наук. Чебоксары, 2005. 123 с.
4. *Зыряева Н.П., Попов В.В.* Конкурентоспособность организации и пути ее повышения // Проблемы современной экономики и управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (25 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 159–162.
5. *Федорова Н.В., Зыряева Н.П.* Факторы повышения эффективности земледелия и зернового производства в сельском хозяйстве региона // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 83–90.
6. *Шарафутдинова Н.С., Палякин Р.Б.* Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособие. М.: РУСАЙНС, 2017. 132 с.

# АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ТИПОЛОГИИ РЕГИОНОВ В КОНТЕКСТЕ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

**А.В. Кондратьев**, магистрант,

**И.В. Григорьева**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье проведен анализ подходов к типологизации регионов, рассмотрены общие черты и различия. Выделены, по мнению авторов, наиболее показательные типологии регионов по уровню экономической безопасности и кластерного потенциала, позволяющие осуществлять более эффективную региональную политику.

**Ключевые слова:** регион; типология регионов; экономическая безопасность региона; кластерный анализ; государственная региональная политика.

Российская Федерация на сегодняшний день насчитывает 85 регионов – субъектов Федерации. Каждый субъект Федерации отличается природно-климатическими условиями, уровнем социально-экономического развития, набором ресурсов для ведения рыночной деятельности, историческими особенностями развития производительных сил, инфраструктурой, множеством других факторов и не могут быть одинаковыми. Поэтому в целях анализа отдельные регионы объединяют в однородные группы по схожим признакам посредством типологии.

Под типологией регионов, в частности, понимается «разделение различных регионов страны на несколько однородных групп, выделенных на основе одного или нескольких наиболее существенных критериев, признаков, отношений и уровней организации как количественного, так и качественного характера с целью их идентификации, упорядоченного описания и сопоставления» [1]. В политико-административном смысле, регион – это территория, на которой действуют единые политико-правовые и административные установления. В этом смысле можно говорить о регионе как о политико-административной единице страны с собственными органами управления, действующими в рамках отведенных им полномочий или на основе особых норм в тех или иных сферах [3].

В экономической науке имеются разнообразные подходы к типологии регионов. При этом многими авторами предпочтение отдается



методам сложных группировок, когда разделение совокупности регионов на группы (типы) осуществляется по двум и более признакам.

А.Ф. Самохвалов предлагает группировку территорий на базе следующих критериев: существующие экономические районы, природно-климатические условия, отраслевая специализация, значимость регионов для федерального бюджета, статус национально-территориальных образований, уровень бюджетных доходов на душу населения [7].

А.Б. Моттаева предлагает следующие признаки классификации: уровень и темпы экономического развития; тип территориальной структуры; коэффициент плотности населения; темпы прироста населения; характер и коэффициент производственной специализации и др. [6].

Авторы М.Н. Руденко и И.А. Долганова рассматривают типологизацию регионов по уровню экономической безопасности: экономический рост, уровень жизни населения, а также динамика совершаемых экономических преступлений. Т.А. Макарова также придерживается мнения предыдущих авторов, расширяя типологию регионов по уровню экономической безопасности до десяти показателей: анализ ВРП; анализ объема инвестиций; анализ расходов на НИОКР; анализ уровня безработицы; анализ уровня инфляции; анализ средней заработной платы в регионе; анализ уровня прожиточного минимума в регионе; анализ уровня дефицита (профицита) бюджета; анализ уровня внешнего долга; анализ уровня внутреннего долга [5].

Определение групп показателей для оценки уровня экономической безопасности состоит из трех этапов:

1. Группировка показателей экономической безопасности региона.
2. Исследование уровня экономической безопасности регионов РФ.
3. Определение регионов в группы по уровню экономической безопасности.

Данный способ позволило выявить три группы регионов с разными уровнями экономической безопасности (табл. 1).

Особую важность для целей принятия государственных управленческих решений представляет, на наш взгляд, применение кластерного анализа при типологизации регионов, предложенной В.А. Бариновой и соавторами по следующим признакам (табл. 2).

### Типы регионов в зависимости от уровня экономической безопасности

		Регионы РФ
Типы регионов в зависимости от уровня экономической безопасности	Высокий уровень экономической безопасности $910,605 \leq u \leq 3641,23$	г. Москва Московская область Республика Татарстан Краснодарский край, Тюменская область
	Средний уровень экономической безопасности $3641,3 \leq u \leq 6371,9$	г. Санкт Петербург Республика Башкортостан Области: Иркутская, Кемеровская, Нижегородская, Новосибирская, Ростовская, Самарская, Свердловская, Челябинская Края: Краснодарский, Красноярский, Пермский, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Республика Саха Области: Магаданская, Воронежская, Волгоградская, Саратовская
	Низкий уровень экономической безопасности $6372,33 \leq u \leq 9102,59$	Омская область, Оренбургская область Республики: Адыгея, Алтай, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Коми, Бурятия, Ингушетия, Калмыкия, Марий-Эл, Мордовия, Крым, Карелия, Тыва, Хакасия, Удмуртия, Чеченская, Чувашская, Чукотский автономный округ Еврейская автономная область Области: Амурская, Архангельская, Астраханская, Белгородская, Брянская, Владимирская, Вологодская, Ивановская, Калининградская, Калужская, Кировская, Костромская, Курганская, Курская, Ленинградская, Липецкая, Мурманская, Новгородская, Орловская, Пензенская, Псковская, Рязанская, Сахалинская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Томская, Тульская, Тюменская, Ульяновская, Ярославская Края: Алтайский, Забайкальский, Камчатский, Приморский, Хабаровский

Таблица 2

### Используемые блоки и индикаторы для кластерного анализа

Название блока	Обозначение переменной	Название переменной
Блок «Уровень жизни»	LA1	Доля бедного населения по сравнению со среднероссийским уровнем
	LA2	Среднедушевой ВРП по сравнению со среднероссийским уровнем

	LA3	Доля городского населения в общей численности населения
Блок «Экономический потенциал»	E1	Отношение темпов роста ВРП и ВВП России
	E2	Уровень региональной безработицы к среднероссийской
	E3	Доля сырьевой промышленности в объеме промышленного производства региона
Блок «Инвестиционная активность»	I1	Отношение инвестиций в основной капитал к ВРП
	I2	Относительные темпы роста инвестиций в основной капитал по сравнению со среднероссийским уровнем
	I3	Отношение иностранных инвестиций к ВРП

Применение кластерного анализа позволило выявить четыре основных типа регионов: «отстающие», «средние», «сырьевые» и «инвесторы и лидеры». К регионам-лидерам относятся Москва, Санкт-Петербург, Нижегородская, Московская, Челябинская и другие области, сохранившие высокий уровень жизни и инвестиционную привлекательность в посткризисный период [2].

Так, авторы И.В. Елохова, Е.В. Козоногова, Ю.В. Дубровская предлагают применять систему индексов, основанную на оценке развитости институтов власти, науки и бизнеса и характеризующую кластерный потенциал региона. Индекс качества жизни и развития инфраструктуры (X) – Власть, Индекс производственного развития (Y) – Бизнес, Индекс уровня образования и научно-технического развития (Z) – Наука (рисунок) [4].



Система индексов, характеризующих кластерный потенциал региона

По данным индексам можно судить о том, насколько готов регион к кластеризации, т.е. насколько эффективно вложение бюджетных ресурсов в развитие кластерных структур на данной территории. В результате кластерного анализа было выделено 4 группы регионов, наиболее схожих по 3 индексам кластерного потенциала: высокий, выше среднего, ниже среднего, низкий.

Таблица 3

**Группировка субъектов Российской Федерации  
по уровню кластерного потенциала**

<b>Номер группы</b>	<b>Уровень кластерного потенциала</b>	<b>Регионы</b>
1	Высокий	Волгоградская область, Красноярский край, Москва, Московская область, Нижегородская область, Новосибирская область, Омская область, Пермский край, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Ростовская область, Самарская область, Санкт-Петербург, Свердловская область, Тюменская область, Челябинская область
2	Выше среднего	Алтайский край, Архангельская область, Белгородская область, Владимирская область, Вологодская область, Воронежская область, Иркутская область, Калининградская область, Калужская область, Кемеровская область, Кировская область, Краснодарский край, Курская область, Ленинградская область, Липецкая область, Оренбургская область, Пензенская область, Приморский край, Республика Коми, Республика Мордовия, Рязанская область, Саратовская область, Смоленская область, Ставропольский край, Тверская область, Томская область, Тульская область, Удмуртская Республика, Ульяновская область, Хабаровский край, Чувашская Республика, Ярославская область
3	Ниже среднего	Брянская область, Ивановская область, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Костромская область, Курганская область, Новгородская область, Орловская область, Псковская область, Республика Адыгея, Республика Дагестан, Республика Карелия, Республика Марий Эл, Республика Северная Осетия – Алания, Республика Хакасия, Тамбовская область
4	Низкий	Амурская область, Астраханская область, Еврейская автономная область, Забайкальский край, Камчатский край, Магаданская область, Мурманская область, Республика Алтай, Республика Бурятия, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Республика Саха (Якутия), Республика Тыва, Сахалинская область, Чеченская Республика

Использование кластерного подхода в территориальном развитии преследует цель максимизации экономического эффекта и прибыли, которая остается на территории и идет на развитие инфраструктуры, условий и качества жизни населения.

Таким образом, вопросы типологии регионов сегодня волнуют многих ученых и результаты их исследований могут оказать помощь органам государственной власти в осуществлении эффективной региональной политики.

### **Список литературы**

1. *Анимца П.Е., Новикова Н.В., Ходус В.В.* Типология как метод исследования социально-экономического развития регионов // *Journal of new ecomomy*. 2009. № 1 (23).

2. *Барина В.А., Дробышевский С.М., Еремкин В.А., Земцов С.П., Сорочкина А.В.* Типология регионов России для целей региональной политики // *Российское предпринимательство*. 2015. Т. 16. № 23. С. 4199–4204.

3. *Городнова О.Н.* Конституционные пределы модернизации российского права и государства // *Конституция Российской Федерации и проблемы модернизации общественно-политической и экономической системы Российского общества: материалы Межрегион. науч.-практ. конф.* (3 декабря 2008 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2008. С. 33–36.

4. *Елохова И.В., Козоногова Е.В., Дубровская Ю.В.* Типологизация регионов России по признаку сформированности кластерно-сетевых структур // *Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки*. 2016. № 4. С. 160–171.

5. *Макарова Т.В.* Типологизация регионов России по уровню экономической безопасности // *Вестник евразийской науки*. 2018. № 1.

6. *Моттаева А.Б., Моттаева А.Б.* Анализ типологии регионов для целей построения политики устойчивого развития России // *Науковедение*. 2014. № 4 (23).

7. *Самохвалов А.Ф.* Государство в рыночной экономике: уроки кризисов // *Мировая экономика и международные отношения*. 2013. № 4. С. 11–29.

# ТЕНДЕНЦИИ И ТЕМПЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

**А.В. Кондратьев**, магистрант,

**И.В. Григорьева**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье раскрывается роль региона в национальной экономике. Рассмотрены основные социально-экономические показатели региона в сравнении с Российской Федерацией, а именно показатели отрасли промышленности, сельского хозяйства и торговли. Особое внимание уделено социальным показателям: ситуации на рынке труда, обеспеченность населения денежными доходами и качеству жизни населения. Выделены приоритетные направления дальнейшего развития региона.

**Ключевые слова:** социально-экономические показатели; регион; экономика отраслей; качество жизни населения; приоритетные направления.

Практика показывает, что экономический рост в стране и социальное благополучие населения напрямую зависят от эффективной деятельности ее регионов. Регион – это территория в границах субъекта Российской Федерации со схожими природно-климатическими условиями, характерным направлением развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов и соответствующей сложившейся и перспективной материально-технической базой, производственной и социальной инфраструктурой [3; 7].

Социально-экономическое развитие региона обеспечивает стабильность и выравнивает благосостояние общества. В свою очередь, положительная направленность развития характеризует его как прогресс, а отрицательная – свидетельствует о регрессе, деградации экономики. Отсюда вытекает необходимость исследования закономерностей регионального развития [1].

Нижегородская область является одним из экономически развитых регионов страны, входит в состав Приволжского федерального округа. Территория области граничит: на северо-западе – с Костромской областью, на северо-востоке – с Кировской, на востоке – с Марий-Эл и Чувашией, на юге – с Мордовией, на юго-западе – с Рязанской областью, на западе – с Владимирской и Ивановской областями.

Площадь региона составляет 76,6 тыс. км<sup>2</sup>, население – 3247,7 тыс. человек. Нижегородская область включает в себя 380 муници-

пальных образований, в том числе 14 городских округов, 38 муниципальных районов, 53 городских поселения и 275 сельских поселений.



Рис. 1. Карта Приволжского федерального округа

Основу экономики Нижегородского региона составляет промышленность, на ее долю приходится более трети валового регионального продукта области. Ключевыми отраслями региона являются: автомобилестроение, металлургическое и химическое производство, атомная и целлюлозно-бумажная промышленность, авиастроение, судостроение, радиоэлектроника и другие отрасли обрабатывающей промышленности. Крупнейшими предприятиями являются Горьковский автомобильный завод «ГАЗ», «Нижегородский машзавод», авиастроительный завод «Сокол», «Завод Красное Сормово», «Нижегородский завод Нител».

В ведущем секторе экономики области – промышленности – объем отгрузки продукции промышленного производства за 2019 г. составил 1,6 трлн руб., индекс промышленного производства – 107,1 %, в том числе по обрабатывающим производствам – 105,2 %.

По объему отгрузки продукции обрабатывающих предприятий – 1,4 трлн руб. – Нижегородская область занимает 2-е место в Приволжском федеральном округе, а среди регионов России – 7-е [4].

Таблица 1

**Основные показатели социально-экономического развития Нижегородской области в сравнении с Российской Федерацией (за январь-сентябрь 2019 г. в % к соответствующему периоду предыдущего года)**

<b>Показатели</b>	<b>НО</b>	<b>РФ</b>
Индекс промышленного производства	107,1	101,9
в т.ч. по обрабатывающим производствам	105,2	102,6
Темп роста объема продукции сельского хозяйства всех категорий (в сопоставимых ценах)	103,8	101,2
Ввод жилых домов, в % к соотв. периоду пред. года	120,0	103,7
Темп роста объема оборота розничной торговли (в сопоставимых ценах)	101,3	101,7
Темп роста объема платных услуг населению (в сопоставимых ценах)	100,8	98,8
Среднедушевые денежные доходы (в среднем за месяц с начала года), руб. (январь-март)	31900	29920
Темп роста среднедушевых денежных доходов, в % к соотв. периоду пред. года (январь-март)	106,3	103,2
Уровень общей безработицы (по методологии МОТ), % (апрель-июнь)	4,0	4,6
Уровень официально зарегистрированной безработицы (% , на конец отчетного месяца)	0,4	1,0
Удельный вес прибыльных крупных и средних предприятий в общем количестве, % (январь-май)	70,9	67,8

В строительном комплексе объем работ, выполненных по итогам 2019 г., составил 180,9 млрд руб., что выше 2018 г. на 14,4% (в сопоставимых ценах). По объемам строительства область занимает 3-е место среди регионов Приволжского федерального округа и 13-е место в России.

Отмечается активное развитие жилищного строительства. По итогам января-декабря 2019 г. было введено 1409 тыс. м<sup>2</sup> жилья, что составило 104,3 % к аналогичному периоду 2018 г. По объемам ввода жилья Нижегородская область занимает 4-е место в Приволжском федеральном округе и 15-е место – в Российской Федерации.



Объем продукции сельского хозяйства всех сельхозпроизводителей по итогам 2019 г. составил 77,5 млрд руб., что в сопоставимых ценах на 3,8 % выше 2018 г. По итогам 2019 года Нижегородская область заняла 3-е место в Приволжском федеральном округе по производству яиц (11-е место в России) и 7-е место по производству молока (18-е место в России).

За 2019 г. оборот розничной торговли составил 780,7 млрд руб. и вырос по сравнению с 2018 г. на 1,3 % (в сопоставимых ценах), объем платных услуг, оказываемых населению, увеличился на 0,8 % и составил 194,3 млрд руб. По объему оборота розничной торговли Нижегородская область находится на 3-м месте в Приволжском федеральном округе и на 9-м месте в Российской Федерации, по объему платных услуг населению – также на 3-м и 9-м местах соответственно.

Объем инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий за 9 месяцев 2019 г. составил 178,5 млрд руб. и увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2018 г. на 4,8 % (в сопоставимых ценах).

Более 50 % всех инвестиций в основной капитал (по крупным и средним организациям) приходилось на обрабатывающие производства, где индекс физического объема составил 147,8 % к январю-сентябрю 2018 г. Значительный рост инвестиционной активности отмечался в производстве напитков – в 3,1 раза (в сопоставимой оценке к январю-сентябрю 2018 г.), в производстве резиновых и пластмассовых изделий – в 2,3 раза, в производстве электрического оборудования – в 2,2 раза, в производстве автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов – в 1,5 раза.

По объему инвестиций в основной капитал регион занимает 4-е место в Приволжском федеральном округе и 19-е место в России. За 1 полугодие 2019 г. в регион поступило 234,6 млн долл. США прямых иностранных инвестиций. По объему прямых иностранных инвестиций Нижегородская область занимает 3-е место в Приволжском федеральном округе и 21-е место в России.

В результате планомерной реализации мероприятий госпрограммы сохранена стабильная ситуация на рынке труда. Уровень официально зарегистрированной безработицы в Нижегородской области на конец декабря 2019 г. составил 0,4 %. Уровень безработицы в области является самым низким среди регионов Приволжского федерального округа и находится на 2-м месте среди регионов России.

В январе-сентябре 2019 г. среднедушевые денежные доходы населения Нижегородской области составили 31,9 тыс. руб. в месяц и в действующих ценах выросли на 6,3 % по сравнению с аналогичным

периодом 2018 г. Реальные денежные доходы населения увеличились на 0,8 %. Среди регионов Приволжского федерального округа область занимает 2-е место и 20-е место в Российской Федерации по уровню среднедушевых денежных доходов населения.

Среднемесячная заработная плата (по полному кругу предприятий) по итогам 11 месяцев 2019 г. составила 34,5 тыс. руб., что в действующих ценах на 7,2 % выше соответствующего периода 2018 г. Реальная заработная плата выросла на 2,5 %. Нижегородская область занимает 5-е место в Приволжском федеральном округе (среди регионов России – 43-е место) по уровню среднемесячной заработной платы [5; 6].

Нижегородская область вошла в «двадцатку» лидеров «Рейтинга регионов по качеству жизни» (составленного рейтинговым агентством «РИА Рейтинг»), заняв в нем 15-ю позицию [4].

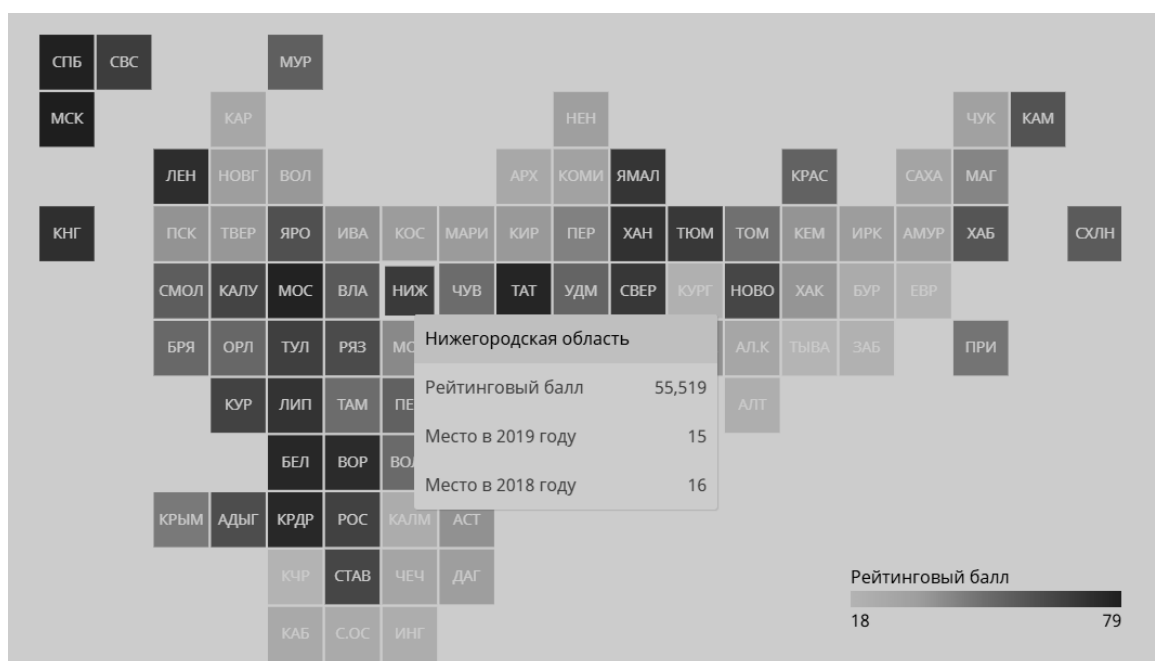


Рис. 2. Рейтинг российских регионов по качеству жизни – 2019

В целом Нижегородская область является регионом-середняком, тяготеющим к более развитым регионам за счет относительно развитой сферы инноваций, рынка труда и достаточно хорошего качества жизни.

Несмотря на демонстрацию очевидных достижений, регион имеет ряд труднореализуемых проблем.

С учетом достигнутых результатов и существующих проблем Правительством области разработана Стратегия социально-экономического развития Нижегородской области до 2035 года. Основными

приоритетными направлениями стратегии являются: «Развитие Человека», «Экономическое развитие» и «Пространственное развитие», а также по институциональным условиям [6].

Таблица 2

### Ключевые проблемы и ограничения развития Нижегородской области

Сегменты	Описание
Экономика	<ul style="list-style-type: none"> <li>- недостаточный уровень кооперации и кластеризации</li> <li>- слабое взаимодействие реального сектора экономики и сектора НИОКР</li> <li>- высокий уровень износа основных производственных фондов</li> <li>- недостаточный уровень цифровизации</li> <li>- низкий уровень изобретательской активности и развития технологического предпринимательства</li> <li>- недостаток высококвалифицированных кадров</li> </ul>
Человеческий капитал	<ul style="list-style-type: none"> <li>- относительно высокий уровень смертности</li> <li>- высокая демографическая нагрузка</li> <li>- значительная миграция образованного населения из муниципальных районов в Нижний Новгород, а из Нижнего Новгорода в Москву</li> </ul>
Инвестиционная привлекательность	<ul style="list-style-type: none"> <li>- высокое административное давление на бизнес</li> <li>- сложность получения разрешений на строительство и регистрацию предприятий</li> <li>- нехватка площадок с подведенной инфраструктурой</li> <li>- недостаточная газификация промзон и высокие тарифы на электроэнергию</li> </ul>
Транспортная инфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низкая пропускная способность автодорог, низкий уровень соответствия нормативным требованиям</li> <li>- разрозненная система логистических центров и отсутствие единой стратегии развития логистики</li> <li>- не реализован потенциал аэропорта «Стригино»</li> <li>- не реализован потенциал водного транспорта региона</li> </ul>
Пространственное развитие, природные ресурсы, экология	<ul style="list-style-type: none"> <li>- полезные ископаемые незначительны, лесные ресурсы ограничены</li> <li>- ограничения судоходства по Волге и другим рекам</li> <li>- наличие накопленного экологического ущерба и сложной экологической обстановки в отдельных районах, обусловленной промышленными отходами</li> <li>- существенный разрыв в степени развития районов</li> </ul>

Достижение целей Стратегии возможно только за счет существенно-го увеличения инвестиций из всех источников, как из бюджета региона, так и из федерального бюджета, а также с применением ГЧП [1; 3]. По инновационному сценарию, до 2024 г. наибольший вклад в увеличение инвестиций (460 млрд руб.) должно внести улучшение инвестиционного климата и условий ведения бизнеса, а к 2035 г. к влиянию этого факто-

ра добавится существенное влияние роста экономики, где объем инвестиций составит 1280 млрд руб. [5].



Рис. 3. Стратегические цели по Приоритетам развития Нижегородской области

В заключение следует отметить, что успех реализации выбранных направлений развития экономики Нижегородской области в большей степени будет зависеть от институциональной среды, а также консолидации местного сообщества в решении социально-экономических проблем, его желании и стремлении участвовать в определении своего будущего. Бюджет региона на 2020 г. остается социально ориентированным. На эту сферу направлено до двух третей расходной части бюджета. Доходы и расходы областного бюджета на 2020 г. составили 194,6 млрд руб., на 2021 г. – 198,1 млрд руб., на 2022 г. – 201,3 млрд руб.

### Список литературы

1. Гаврилова М.В., Данилова Н.В. Региональные особенности и тренды социально-экономического развития // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 4 (38). С. 21–29.

2. *Городнова О.Н.* Правовая действительность и правовая идеология как соотносимые и взаимосвязанные категории // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 4 (38). С. 109–112.

3. *Жидкова А.С., Зыряева Н.П.* Система управления социальным развитием региона // Теория и практика современного управления: сб. материалов Межрегион. науч.-практ. конф. (15 января 2019 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК. 2019. С. 205–211.

4. Рейтинг российских регионов по качеству жизни – 2019. URL: <https://ria.ru/20200217/1564483827.html>.

5. Сайт Правительства Нижегородской области. URL: <https://nn-invest.com>.

6. Стратегия социально-экономического развития Нижегородской области до 2035 года: утв. постановлением Правительства Нижегородской области от 21.12.2018 № 889.

7. *Федорова Л.П., Зыряева Н.П.* Формирование и реализация социально-экономической политики региона: теория и практика. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. 200 с.

8. *Gorodnova O.N., Turanin V.Yu., Semenov A.A., Rumyantsev M.B., Boltenkova Yu.V.* Institutionalization of law-making principles as a way to transform scientific categories into the law-making solutions // Dilemas contemporáneos: Educación, Política y Valores. 2019. Vol. 6. № S3. P. 37.

## **ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ПЕНСИОННЫМ ФОНДОМ РОССИИ В ЭПОХУ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Р.А. Кондратьева,**  
*управляющий ОПФР по Чувашской Республике – Чувашии*  
*(г. Чебоксары)*

Одной из основной задач органов Пенсионного фонда России является построение клиентоориентированной системы, направленной на создание благоприятных условий для реализации конституционных прав граждан на пенсионное и социальное обеспечение, формирование оптимальной среды для исполнения страхователями обязанностей в соответствии с действующим законодательством.

Пенсионное страхование в России носит обязательный характер и распространяется на всех работающих граждан. Взносы на пенсию, согласно правилам, формируют и уплачивают работодатели. Страховые взносы и стаж, приобретенный на протяжении всей трудовой дея-

тельности, отражаются на лицевом счете человека и составляют его пенсионные права.

В системе обязательного пенсионного страхования всего сформировано 1331,0 тыс. актуальных индивидуальных счетов зарегистрированных лиц, из них 11,9 тыс. были открыты в 2019 г. В системе персонифицированного учета обработано и разнесено в лицевые счета 4,3 млн сведений. С усиленной квалифицированной электронной подписью по телекоммуникационным каналам связи сведения представлены 97,6 % страхователями.

Изменения в пенсионном законодательстве в части поэтапного повышения общеустановленного пенсионного возраста с 2019 г., не меняют правил оценки пенсионных прав и требуемых условий приобретения прав на пенсию (кроме возраста). На переходный период до 2025 г. законодательством закреплено постепенное повышение требуемых показателей: минимальной продолжительности страхового стажа до 15 лет и величины индивидуального пенсионного коэффициента до 30 (*в текущем году эти показатели составляют 11 лет и 18,6 пенсионных коэффициентов соответственно*).

Лицам, у которых недостаточно страхового стажа или пенсионных коэффициентов для получения права на пенсию по старости, назначается социальная пенсия.

Самыми распространенными причинами нехватки «пенсионных баллов» или стажа является неофициальное трудоустройство или длительное отсутствие трудовой занятости. Отказы в назначении пенсии из-за этого составляют примерно 3% от всех решений, выносимых по заявлениям граждан.

В целях формирования пенсионных прав законодательством добровольно предусмотрено, что человек сам может делать взносы на пенсию. Например, когда он работает за границей, но желает, чтобы пенсия в России продолжала формироваться, или чтобы формировать пенсию близкого человека, который нигде не работает, или сам за себя.

Этот механизм также позволяет гражданам повышать свои пенсионные права, откладывая дополнительные денежные средства. Со стороны государства идет стимулирование добровольных пенсионных продуктов. То есть теперь пенсионное обеспечение граждан осуществляется не только за счет государственного страхования, но и развиваются другие системы, направленные на обеспечение роста пенсий. Сейчас в России 7 млн граждан добровольно застрахованы, и объем страховых отчислений составляет триллион рублей. Это говорит о том, что люди заботятся о своем будущем и рассчитывают не только на государственную пенсию.

Современная пенсионная политика государства направлена на обеспечение социально приемлемого уровня пенсий. Россия присоединилась к Конвенции Международной организации труда (МОТ) № 102, которая гласит, что не менее 40 % заработка должно быть обеспечено пенсией. Положение о ежегодной индексации пенсий, обеспечивающей постоянный и неуклонный рост выше инфляции, будет закреплено в Конституции РФ.

Важно понимать при этом, что размер страховой пенсии для каждого индивидуален. При исчислении пенсии принимается во внимание личный вклад каждого гражданина в бюджет системы пенсионного страхования на протяжении нескольких временных промежутков: за период до 1 января 2002 г. учитываются стаж и заработная плата, после указанной даты – страховые взносы в ПФР.

Отдельно учитывается продолжительность стажа до 1991 г. в целях повышения (валоризации) пенсионных прав старшего возрастного поколения, основная трудовая деятельность которого приходится на советское время, труд граждан в сельскохозяйственном производстве, как правило, низкооплачиваемой. Доля суммы валоризации в общем размере вновь назначаемых страховых пенсий из года в год сокращается: если в 2010 г. данный показатель составлял 20 %, то на сегодняшний день – только 7 %. Связано это с изменением возрастных групп лиц, выходящих на пенсию, начало трудовой деятельности которых приходится уже на постсоветский период.

С прошлого года «сельский» стаж на протяжении 30-ти и более лет дает право на дополнительное повышение размера пенсии. Более 950 тыс. россиян, в том числе 27,2 тыс. жителей Чувашии, с 1 января 2019 г. получили прибавку в размере 25 % фиксированной выплаты (*в 2020 г. размер фиксированной выплаты – 5686,25, в 2019 г. – 5334,19*).

Анализ показателей, учитываемых при расчете размера страховых пенсий, указывает на преобладание в составе пенсий, назначенных в период с 2002 по 2009 г., доли оценивающей длительность трудового стажа и сумму среднемесячного заработка пенсионера. В процентном отношении величина ИПК, приходящаяся на периоды работы до 01.01.2002, составляет 70 %.

В настоящее время наблюдается увеличение зависимости размера пенсии от суммы страховых взносов, уплаченных в ПФР: в 2003 г. доля суммы страховых взносов при исчислении размера пенсии составляла в среднем 3 %, на сегодняшний день – 65 %.

В связи с изменением подхода по оценке социально значимых для человека и общества периодов, таких как служба в армии, уход за ребенком, с 2015 г. существенно влияют на размер пенсии учитываемые

«нестраховые» периоды. Так, у матерей, родивших и воспитавших 4 детей, при максимальном учете 6-летнего периода ухода за детьми, ИПК за нестраховые периоды составит 24,3, а их доля в общем размере страховой пенсии – 27 %. Как показывает практика, большинству женщин выгодно учесть указанные периоды в пенсионных коэффициентах, доля «нестраховых» периодов в размере пенсии в среднем на сегодня составляет 10 %.

Для контроля над формированием своей пенсии в распоряжении будущих пенсионеров сейчас есть удобные и современные инструменты. В Личном кабинете гражданина на сайте ПФР отражается актуальная информация об уже сформированных пенсионных правах, включая страховой стаж и количество пенсионных коэффициентов. С помощью пенсионного калькулятора можно рассчитать условный размер своей будущей пенсии и наглядно увидеть, какие условия повлияют на ее размер. С текущего года будет запущен проект «Моя пенсия», который позволит гражданам в возрасте 45 плюс индивидуально получить информацию о своей будущей пенсии.

Многие услуги, оказываемые ПФР, предоставляются дистанционно или без личного участия граждан. Со всеми партнерами фонда в Чувашской Республике организовано межведомственное взаимодействие. Через электронные сервисы в органы ПФР ЧР в 2019 г. поступило 82,7 % заявлений по всем предоставляемым услугам ПФР.

С 1 января 2019 г. закреплена законодательная возможность назначения пенсий по данным ФГИС ФРИ. Все пенсии по инвалидности назначаются на основании данных этого реестра. Это не только удобно для граждан, но и служит инновационному развитию электронного пенсионного процесса с минимальными рисками получения недостоверной справки об инвалидности.

Перспективной задачей ПФР является проактивное оказание услуг. В части пенсионного обеспечения – это использование для назначения пенсии и ЕДВ информации из ФГИС ФРИ о признании лица инвалидом, а также имеющихся в органах ПФР данных, в том числе полученных по инициативе органа ПФР в порядке межведомственного взаимодействия, без обращения гражданина. Сам гражданин будет информирован о принятом решении.

Беззаявительный подход находит все большее распространение в процедурных пенсионных правоотношениях. Снижение количества действий заявителя, которые он должен предпринять для реализации своих пенсионных прав в полном объеме, его спокойствие и удобство означает усиление юридических гарантий получения гражданами пенсии.



С 2002 г. введен новый элемент трудовой пенсии гражданина – накопительная часть, основу которой составляют страховые взносы работодателей на финансирование накопительной пенсии, а также личные взносы гражданина и взносы работодателей в рамках программы государственного софинансирования пенсии. С 2015 г. в результате изменений пенсионного законодательства формируются две самостоятельные пенсии: страховая и накопительная.

Средства пенсионных накоплений, которые формируют накопительную пенсию, по выбору гражданина – будущего пенсионера, передаются Пенсионным фондом России в управляющую компанию (их на сегодня – 18, том числе государственная управляющая компания ВЭБ.рф) или в негосударственный пенсионный фонд (33 НПФ в настоящее время вошли в систему гарантирования прав застрахованных лиц). Последними средствами пенсионных накоплений инвестируются на рынке ценных бумаг.

В настоящее время около 700 тыс. застрахованных лиц Чувашской Республики формируют пенсионные накопления. С 2003 г. в органы ПФР Чувашской Республики поступило около 400 тыс. заявлений (уведомлений) граждан, связанных с формированием и инвестированием средств пенсионных накоплений. При этом с 2019 г. при подаче заявлений о досрочном переходе к новому страховщику гражданине письменно уведомляются об условиях досрочного перехода.

Информацию о том, где формируются пенсионные накопления (в ПФР или в НПФ) и о сумме сформированных средств пенсионных накоплений, можно получить через Личный кабинет гражданина на сайте ПФР или через Портал госуслуг. При формировании средств пенсионных накоплений через НПФ данную информацию можно получить непосредственно в НПФ или в Личном кабинете выбранного НПФ.

При наступлении права пенсионные накопления выплачиваются гражданам в виде накопительной пенсии (устанавливается пожизненно), срочной пенсионной выплаты (не менее, чем на 120 месяцев) либо единовременной выплаты, а также выплачиваются правопреемникам умерших застрахованных лиц, которые не смогли получить пенсионные накопления при жизни.

В 2019 г. назначены: 51 накопительная пенсия, средний размер – 491,12 руб., срочная пенсионная выплата – 75, средний размер – 1929,74 руб., решений о единовременной выплате средств пенсионных накоплений – 8459, средний размер – 20315,44 руб. Правопреемникам выплачены средства пенсионных накоплений в сумме 25,9 млн руб.

Пенсионный фонд Российской Федерации – крупнейшее социальное ведомство, является оператором таких масштабных систем, как

Федеральный реестр инвалидов (ФГИС ФРИ) и Единая государственная информационная система социального обеспечения (ЕГИССО), постоянно работает над совершенствованием своей деятельности и улучшением обслуживания населения. Также с 2020 г. будет внедрен учет электронных сведений о трудовой деятельности работающих.

Вся работа Пенсионного фонда направлена на повышение уровня комфорта граждан нашей страны. В условиях постоянно меняющегося законодательства каждому человеку важно располагать необходимой информацией о его правах и знать, когда, куда и как обратиться за ней, а также иметь возможность выбрать наиболее удобную форму получения каждой услуги. Важным при этом является обеспечение экстерриториальности и мультиканальности предоставления гражданам услуг.

Одним из ключевых направлений развития фонда на современном этапе является цифровизация процессов и услуг, а также внедрение новшеств, серьезно повышающих эффективность действующей системы. Сегодня стратегия мультиканальности в Чувашской Республике в части предоставления услуг ПФР реализована в виде предоставления населению таких способов для взаимодействия, как:

- личное обращение в клиентские службы органов ПФР или в многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг;

- прием граждан мобильными клиентскими службами или выездные приемы граждан в консультационных пунктах, развернутых в учреждениях и организациях;

- подача заявлений через личный кабинет на сайте ПФР;

- подача заявлений на портале госуслуг;

- получение услуг через мобильные приложения ПФР и ЕПГУ;

- дистанционные формы обслуживания по телефону и видеосвязи, в том числе с предоставлением клиенту персонализированной информации с идентификацией граждан по ключевой информации (кодового слова);

- подача заявлений и документов через работодателя.

Также в настоящее время во всех районах и городах Чувашской Республики гражданам предоставлена возможность получить услуги ПФР по месту их фактического пребывания, независимо от адреса регистрации и проживания – по принципу экстерриториальности. Вся информация, необходимая для предоставления той или иной услуги гражданам, предоставляется по системе межведомственного электронного взаимодействия.

Перспективным этапом развития ПФР в сфере предоставления услуг населения является реализация концепции омниканальности. Для этого в настоящее время в фонде реализуются мероприятия по созданию технологии, в которой разные каналы взаимодействия с гражданином объединяются в одну «бесшовную» систему, позволяющую на каждом этапе объединить (соединить) данные о заявителе, включая его действия (поведение). Создаваемая омниканальная система должна дать возможность гражданину использовать разнообразные формы взаимодействия (в том числе комбинировать их), а органу ПФР – максимально эффективно удовлетворить его потребности.

В настоящее время в автоматизированной информационной системе нового поколения (АИС ПФР-2), обеспечивающей требуемую скорость обработки данных, надежное и безопасное хранение электронных документов, работают более 120 тыс. специалистов со всех регионов Российской Федерации. Суммарный объем хранимых данных, имеющих юридическую значимость, составляет более 600 терабайт, система ежедневно обрабатывает более 1 млн запросов, поступающих через систему межведомственного взаимодействия (СМЭВ).

Принимая изложенное во внимание, Пенсионный фонд РФ проводит активную целенаправленную работу по совершенствованию собственной технологической платформы. При этом в фонде внедрены технологии с применением специальных методов и инструментов, используемых для хранения и обработки больших объемов данных (BigData). Выработка механизмов перехода к омниканальности предоставления услуг Пенсионным фондом РФ осуществляется в том числе с применением базовых технологий искусственного интеллекта. Среди них – дистанционное обслуживание граждан алгоритмическими программными роботами, выполняющими операции при взаимодействии с информационными системами. Следует отметить, что республиканское отделение ПФР также задействовано в указанных процессах в части формализации знаний специалистов в области телефонного обслуживания граждан и участия в подготовке соответствующей базы знаний экспертной системы ПФР.

При этом важным является то, что в базах данных ПФР фиксируются все ключевые показатели, и к моменту выхода гражданина на пенсию фонд располагает практически всеми необходимыми данными для ее назначения. Учитывая это, одна из задач фонда на сегодня – реализация завершающих этапов перехода на применение безбумажных технологий, совершенствование электронных сервисов для граждан и в среднесрочной перспективе – полный переход на автоматиче-

ское (проактивное) назначение пенсий и социальных пособий без обращения заявителя.

Накопленный опыт позволил Пенсионному фонду РФ успешно запустить такие системы, как ЕГИССО и ФГИС ФРИ, целью которых является улучшение качества оказания государственных услуг гражданам и более эффективное расходование бюджетных средств. К настоящему времени всеми организациями, предоставляющими меры социальной поддержки и другие услуги, обеспечено первичное наполнение информационных систем, организован доступ к хранимой в них информации гражданам посредством электронных сервисов, реализованных на соответствующих интернет-порталах.

Что касается Чувашской Республики, то к настоящему времени в ЕГИССО организован учет практически всех мер социальной поддержки, полученных гражданами республики: в ней агрегированы персонализированные данные о 5,2 млн назначенных с 2017 г. мерах социальной поддержки 500,9 тыс. получателям, во ФГИС ФРИ – практически вся информация, касающаяся лиц, признанных инвалидами.

Применение функционала государственных систем в комплексе предоставляет любому гражданину возможность получать как услуги информативного характера, так и управлять процессами получения услуг и контролировать соблюдение гарантированного объема предоставления мер социальной защиты (поддержки). В частности, через сервис «Социальный калькулятор» ЕГИССО можно получить информацию о перечне мер, которые могут быть предоставлены конкретной категории получателей на выбранной территории, включая наименования учреждений, адреса для обращения, время работы и контактные номера телефонов. Также сервис отображает местоположение органа на интерактивной карте и предоставляет возможность перехода к функционалу интернет-ресурса «Яндекс.Карты», позволяющего построить оптимальный маршрут передвижения к интересующему учреждению (в пешем порядке, на общественном транспорте и автомобиле), что является немаловажным для старшего поколения и маломобильных групп населения. Кроме того, разделы статистики информационных систем открыты для общего доступа.

Учитывая потенциальные возможности созданных систем, проводится поэтапный переход к их использованию для решения государственных задач, направленных на обеспечение конституционных прав граждан. Для достижения намеченных результатов ожидается интеграция ЕГИССО с Единым государственным реестром записей актов гражданского состояния (ЕГР ЗАГС), информсистемами Федерального казначейства, Росреестра и МВД, а также учет в системе родствен-

ных связей граждан (семей), уровня их доходов, имущества, отражение сведений о гражданах, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

В ближайшей перспективе – применение ЕГИССО в качестве платформы для перехода к предоставлению гражданам мер соцподдержки на принципах адресности и нуждаемости, а также использование возможностей системы для перехода к проактивному предоставлению услуг во всей социальной сфере. При этом уже в 2020 г. с комплексным использованием данных ФРИ, ЕГИССО и ЕГР ЗАГС предусмотрено электронное уведомление граждан о мерах социальной поддержки, право на которые у них возникло при рождении ребенка или оформлении инвалидности.

Достигнутые Пенсионным фондом РФ результаты, а также взятые ориентиры и подходы в дальнейшем развитии, дают основания полагать, что фонд сегодня готов быть технологическим центром взаимодействия и сопряжения информационных ресурсов социальной сферы и площадкой для реализации самых инновационных решений.

## **УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ**

**Е.Е. Корягин, А.В. Якимова** – магистранты

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Исследованы условия обеспечения эффективного развития организации в долгосрочной перспективе; отмечено, что чем выше уровень развития руководителя, чем выше его лидерский потенциал, тем больше шансов у возглавляемого им предприятия на успех, компании, внедрившие лучшие практики управления талантами, не только добиваются большей производительности, но тем самым обеспечивают свой успех в настоящем и будущем; определены особенности, составляющие потенциал руководителя (знание иностранных языков; возможности быстрой адаптации к новым условиям, тайм-менеджмент, готовность к инновациям, риску), позволяющие организации эффективно развиваться в кратко- и долгосрочной перспективе.

**Ключевые слова:** эффективность; инновационное развитие; организация; лидерский потенциал; менеджмент; производительность.

В сегодняшних условиях функции управленца в организации несколько изменились. Причины этого факта заключаются в многочис-

ленных технологических достижениях, изменении рынка и внедрении новых методов для достижения целей организации. Именно поэтому одной из самых важных задач современных менеджеров является способность находить соответствующие методы, чтобы приспособиться к времени и «управлять изменениями» в организации. В настоящее время наиболее успешные компании рассматривают эффективный менеджмент как важнейшее конкурентное преимущество, не просто обеспечивающее получение краткосрочного результата, а нацеливающее деятельность компаний на долгосрочную перспективу. От того, насколько эффективно организован менеджмент, зависят результаты работы организации [1; 5].

Особую актуальность вопросы эффективного управления приобрели в странах с переходной экономикой, так как предприятия приобрели большую самостоятельность, изменились цели их деятельности, условия функционирования. Поэтому одним из приоритетных направлений управления деятельностью предприятий является применение современных технологий и методологии обеспечения эффективности менеджмента. Имеющийся опыт подтверждает, что высшее должностное лицо играет ключевую роль в эффективности работы предприятия [3; 5].

Чем выше уровень развития руководителя, чем выше его лидерский потенциал, тем больше шансов у возглавляемого им предприятия на успех. В целях повышения эффективности работы организации на практике широко применяют различные методы, способствующие личностному развитию сотрудников на основе системы «порождающего обучения» и «организационного знания». Среди подходов, формирующих высокий потенциал сотрудников, ведущие роли играют: корпоративное обучение, профессиональная переподготовка, наставничество, кадровый резерв и пр. Хорошим примером организации, реализующей вышеперечисленные подходы, является ПАО «Сбербанк». Целенаправленная качественная подготовка персонала способствует повышению конкурентоспособности ПАО «Сбербанк» и его устойчивому развитию.

В настоящее время все большее развитие приобретает подход к исследованию потенциала как к элементу человеческого фактора производства, т.е. социально-экономическому явлению. Этимологически термин «потенциал» означает «мощность, силу, скрытые возможности» [4].

Руководители успешных компаний знают, что гарантировать конкурентоспособность бизнеса в будущем можно, только если компания обеспечит себя лидерами, которые будут разрабатывать и реализовы-

вать организационную стратегию. Существуют возможности «най-ма», но результат такого действия непредсказуем. Поэтому различные компании мира предпочитают развивать лидерский потенциал своих собственных сотрудников, особенно занимающих руководящие должности.

Развитие лидерского потенциала – это важный элемент стратегического менеджмента персонала [2]. Основной акцент ставится на развитие профессионально-квалификационного потенциала посредством организации профессионального обучения. Под стратегическим развитием лидерского потенциала понимается планируемая деятельность организации по расширению, сохранению и совершенствованию навыков и знаний сотрудников таким образом, чтобы они могли вносить более эффективный вклад как в достижение своих карьерных целей, так и целей организации.

Руководители ведущих мировых компаний – General Electric, Procter & Gamble – придерживаются убеждения, что необходимо обеспечивать конкурентоспособность компании в долгосрочной перспективе. Ключевым фактором здесь являются инвестиции средств и время выявления будущих лидеров, имеющих необходимый для этого потенциал. Используя целый ряд методик и процедур оценки, эти компании набирают лучших выпускников вузов и на раннем этапе карьерного развития определяют, кто из сотрудников обладает лидерским потенциалом для того, чтобы вырасти до уровня топ-менеджера.

В настоящее время руководители компаний больше задумываются о поддержании уровня конкурентоспособности в краткосрочной перспективе. Некоторые крупные компании резко отреагировали на ситуацию, отказавшись от программы развития лидерского потенциала, поскольку они потеряли веру в свою способность прогнозировать, какие качества кандидатов понадобятся бизнесу в долгосрочной перспективе.

Представляется, что успеха достигают те компании, которые воздерживаются от поспешных выводов и в равной мере сосредоточены на решении задач в кратко- и долгосрочной перспективе.

Организации, наиболее успешно развивающие лидерский потенциал своих сотрудников, дают четкое определение процессу управления талантами. Управление талантами – это процесс, в ходе которого организация заставляет работать механизмы, благодаря которым она может обеспечить свою конкурентоспособность, эффективно управляя персоналом. Другими словами, нужно поместить «правильных» людей на «правильные» позиции, выбрав нужный момент, чтобы обеспечить реализацию стратегии сейчас и в будущем. Компании,

внедрившие лучшие практики, не только добиваются большей производительности, верно выстроив процессы управления развитием талантов, они тем самым обеспечивают свой успех в настоящем и будущем. Дальновидные компании делают стратегические инвестиции в управление талантами, и это приносит высокие дивиденды. В основе этого подхода лежит способность распознавать и развивать лидерский потенциал менеджеров в долгосрочной перспективе.

Обобщенный опыт работы российских и зарубежных организаций (С.М. Бычкова, И.Б. Дуракова, А.Я. Кибанов, О.В. Кузьмина, Л.Н. Позднякова, О.П. Федянина, В.О. Филатова и др.) формулирует основную цель системы управления персоналом – сопровождение планирования и организации кадров, их эффективное использование, профессионально-личностное и социальное развитие. Базой для построения системы управления персоналом считаются принципы, закономерности, методы, разработанные наукой и апробированные практикой [1; 3–5].

Достаточно большое количество руководителей предприятий пытаются в практической деятельности использовать опыт управления различных отраслей экономики. К настоящему времени сложилось два типа систем управления: первая система связана с долгосрочным стратегическим планированием, вторая – с быстрой реакцией на неожиданные изменения в окружении предприятия. В связи с банкротством фирм за последние годы актуализируется проблема выбора эффективных стратегических решений в сфере бизнеса на всех уровнях управления. Руководители бизнеса вынуждены разрабатывать новые стратегии управления, учитывающие вероятность резких и неожиданных колебаний, заранее определять нестандартные пути выхода из кризисных ситуаций и закладывать возможности для уменьшения негативного влияния внешних факторов, которые вызывают стратегические неожиданности и приводят к изменениям конъюнктуры рынка [4].

Контент-анализ различных исследований позволяет констатировать, что в деятельности руководителей различных рангов прослеживается совпадение характеристик, позволяющих смоделировать ведущие качества руководителя. Сложившиеся тенденции предъявляют особые требования к личности руководителя организации, а точнее к его личностному потенциалу, под которым мы понимаем способности руководителя преумножить свои возможности на основе самодетерминации мотивации, поведения, личностных способностей и качеств. Основу личностного потенциала руководителя составляют его профессионально важные качества, а также группа способностей, реали-



зующая его управленческий потенциал (руководство коллективом, оценка, подбор персонала, определение стратегии организации).

К этим качествам мы предполагаем логичным добавить особенности, составляющие потенциал руководителя: знание иностранных языков; возможности быстрой адаптации к новым условиям, преобладание мотивации к действиям, критичная оценка своих способностей, тайм-менеджмент, готовность к инновациям, риску; знание специфики продаж в своем направлении бизнеса, умение работать с персональным компьютером в различных информационных системах.

Все перечисленные качества объединяются в стиль управления конкретного руководителя, позволяющего организации эффективно развиваться в кратко- и долгосрочной перспективе.

### ***Список литературы***

1. Лукина О.В., Панова А.Ю. Стиль менеджмента организации и ее жизненный цикл // Глобальный научный потенциал. 2017. № 9 (78). С. 150–153.

2. Маркин В.Н., Медведева Т.В. Лидерский потенциал руководителя // Акмеология. 2018. № 3 (27). С. 56–61.

3. Пожарский С.О. Исследование лидерского потенциала руководителей // Вестник Красноярского гос. пед. ун-та им. В.П. Астафьева. 2018. № 3 (33). С. 207–212.

4. Федоров Ю.В. Лидерский потенциал руководителей компании как условие ее инновационного развития // Вестник Удмуртского ун-та. Серия «Экономика и право». 2018. № 3. С. 117–120.

5. Федорова Л.П., Агафонова С.Н. Социально-экономическая эффективность управления персоналом: монография. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010. 164 с.

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

**С. Г. Кочергина**, канд. экон. наук, доц.,

**Л.В. Макарова**, преподаватель,

**А.К. Луковцева**, д-р экон. наук, проф.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье дана оценка внешнеэкономической деятельности Чувашской Республики, рассмотрены перспективы и направления развития.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность; регион; внешнеторговый оборот; экспорт; импорт; товарная структура экспорта и импорта.

В 2019 г. социально-экономическое развитие Чувашской Республики, как и в целом Российской Федерации, проходило в сложных макроэкономических условиях. Динамика макроэкономических индикаторов развития Чувашии свидетельствует о незначительной стабилизации экономической ситуации в республике. По предварительной оценке, индекс промышленного производства в 2019 г. составил 105 % к предыдущему году, в том числе по обрабатывающим производствам – 108 %. Объем отгруженной продукции организациями промышленного комплекса оценочно составил 278,4 млрд руб. (120 % к уровню 2018 г.) [3].

Внешнеэкономическая деятельность играет особую роль в качестве структурообразующего и ускоряющего фактора социально-экономического развития региона. За 2016–2018 гг. следует отметить активизацию внешнеэкономической деятельности Чувашской Республики. Так, внешнеторговый оборот возрос на 186,9 млн долл., в том числе экспорт – на 61,7 млн долл. Однако на протяжении всего анализируемого периода наблюдается отрицательное сальдо торгового баланса (в 2018 г. – 150,5 млн долл.) (табл. 1).

Таблица 1

**Внешнеторговый оборот Чувашской Республики за 2016–2018 гг.,  
млн долл. США\***

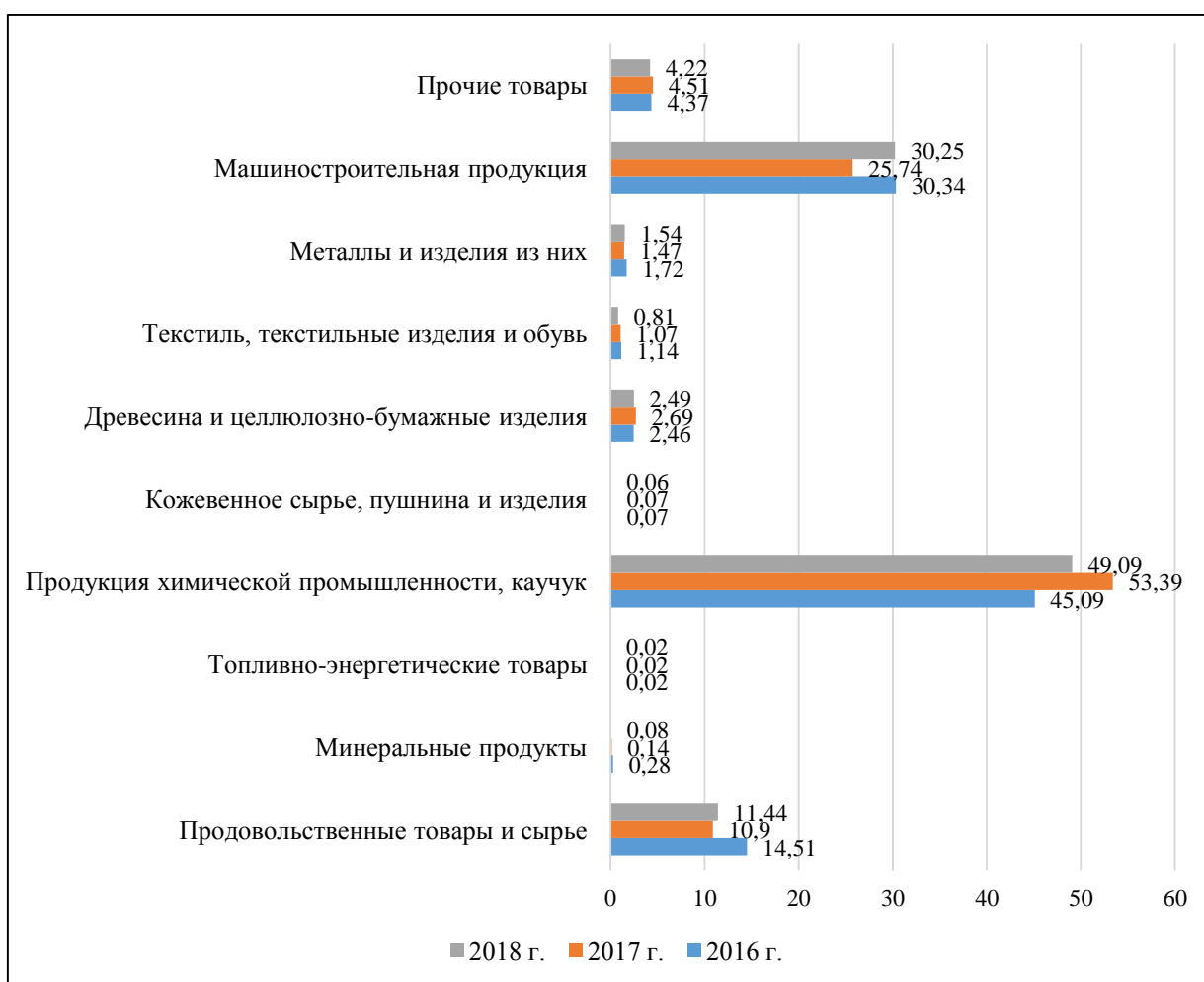
Внешняя торговля	Годы			Отклонение (+/-) 2018 г. от 2016 г.	Темп роста, % 2018 г. к 2016 г.
	2016	2017	2018		
Экспорт	145,8	173,8	207,5	+61,7	142,3
Импорт	232,8	322,0	358,0	+125,2	153,8
Всего	378,6	495,8	565,5	+186,9	149,4

\* Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики

Динамика соотношения основных групп товаров в товарной структуре экспорта Чувашской Республики свидетельствует о значительной доле машиностроительной продукции, продукции химической промышленности и каучука – 30,3 % и 49,1 % соответственно (рис. 1).

За анализируемый период изменилась ситуация в структуре импорта: доля продукции химической промышленности, каучука возросла на 8,9 п.п, а доля машин и оборудования уменьшилась на

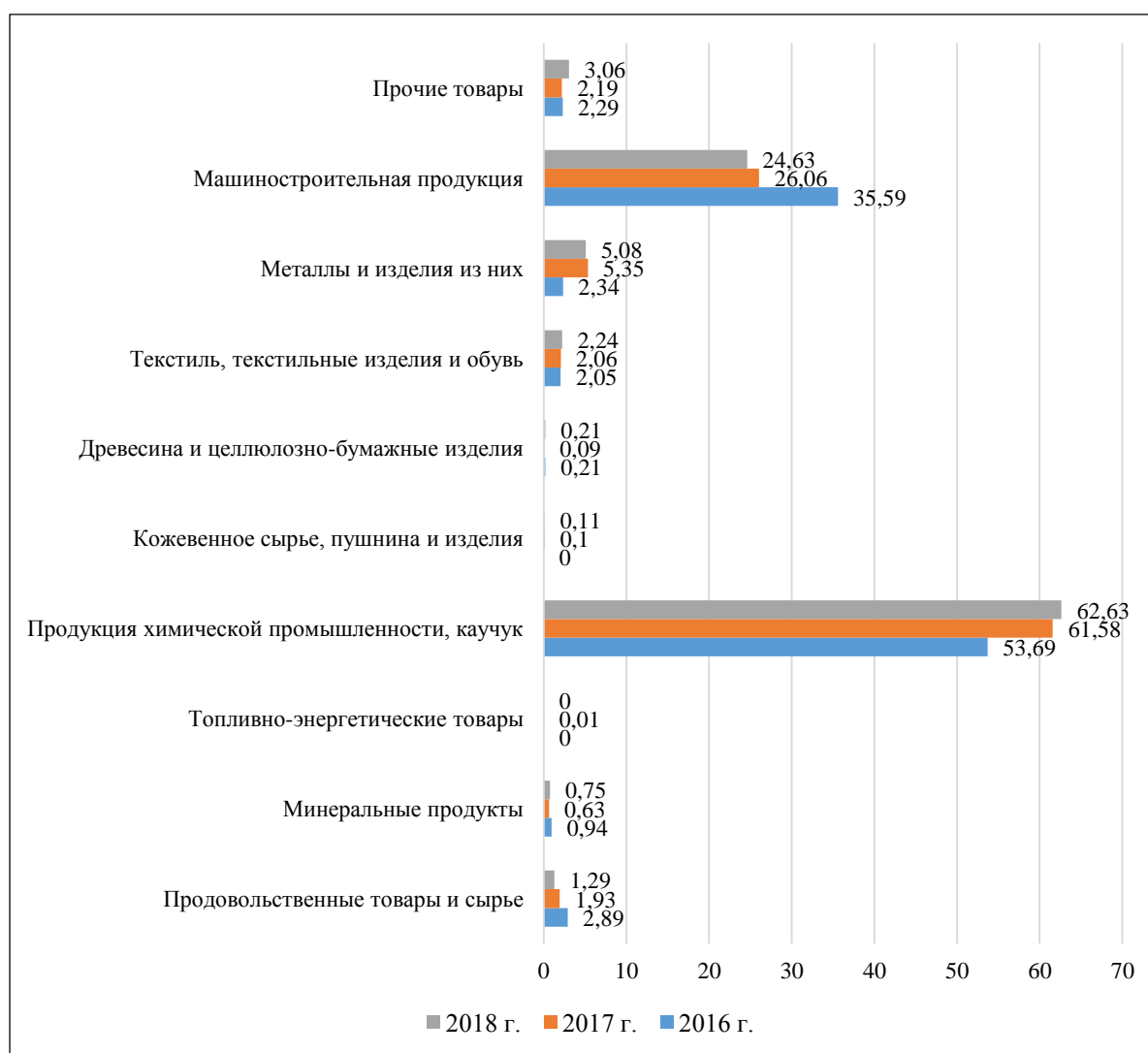
10,9 п.п. Также за три года наблюдается значительное сокращение доли продовольственных товаров и сырья (1,6 п.п), минеральных продуктов (0,19 п.п) (рис. 2).



\* Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики

Рис. 1. Динамика соотношения основных групп товаров в товарной структуре экспорта Чувашии за 2016–2018 гг., %

По итогам 9 месяцев 2019 г. внешнеторговый оборот региона составил в текущих ценах 367,9 млн долл., что на 11,6 % меньше по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом. В структуре внешнеторгового оборота торговля со странами дальнего зарубежья составила 227,3 млн долл. (-12 %), со странами СНГ – 140,5 млн долл. (-11 %). Объем экспорта за указанный период уменьшился на 5,6 % и составил 140,5 млн долл. Объем импорта сократился на 15 % – до 227,9 млн долл. Доля экспорта во внешнеторговом обороте составила 38 %, импорта – 62 %. Сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило 87,9 млн долл.



\* Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики

Рис. 2. Динамика соотношения основных групп товаров в товарной структуре импорта Чувашской Республики за 2016–2018 гг., %

Торговыми партнерами Чувашской Республики являлась 91 страна. Основными торговыми партнерами традиционно являются компании стран дальнего зарубежья, доля которых составляет 61,8 % [4].

В составе субъектов Приволжского федерального округа на долю внешнеторгового оборота республики приходится лишь 0,97 %, лидирующие позиции занимают три региона – Республика Татарстан (33,1 %), Нижегородская область (15 %) и Самарская область (12,9 %) (табл. 2).

Причиной наметившегося снижения внешнеэкономической активности организаций Чувашской Республики с начала 2019 г. стало ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры, слабый спрос на российские экспортные товары, спад экспортных поставок продукции

химической промышленности и машиностроительной отрасли. К факторам, сдерживающим развитие внешнеэкономической деятельности республики, следует отнести: отсутствие четко выстроенной системы поддержки экспортной деятельности; незначительную инвестиционную составляющую деятельности по поддержке экспорта; недостаточную координацию поддержки экспорта на федеральном и региональном уровнях.

Таблица 2

**Внешнеторговый оборот организаций субъектов ПФО за 2016–2018 гг., млн долл. США\***

Субъекты	Годы			Отклонение (+/-) 2018 г. от 2016 г.	Темп роста, % 2018 г. к 2016 г.
	2016	2017	2018		
Приволжский федеральный округ	41787,3	50520,9	58177,2	+16389,9	139,2
Кировская область	902,4	1166,7	1216,2	+313,8	134,8
Нижегородская область	4818,1	6756,3	8730,6	+3912,4	181,2
Оренбургская область	2557,9	2996,3	3286,2	+728,3	128,5
Пензенская область	361,9	502,5	570,9	+208,0	157,7
Пермский край	4896,5	5657,9	6175,8	+1279,3	126,1
Республика Башкортостан	6342,2	5029,4	5364,2	-977,0	84,6
Республика Марий Эл	271,5	414,7	563,0	+291,5	207,4
Республика Мордовия	287,7	366,2	504,8	+217,1	175,5
Республика Татарстан	12003,5	16899,7	19260,7	+7257,2	160,5
Самарская область	5710,7	6517,3	7488,7	+1777,0	131,1
Саратовская область	1611,1	1901,1	2228,6	+617,5	138,3
Удмуртская Республика	782,5	617,8	785,0	+2,5	100,3
Ульяновская область	862,7	1199,6	1437,2	+574,5	166,6
Чувашская Республика	378,6	495,5	565,6	+186,0	149,4

\* Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики

С целью активизации внешнеэкономической деятельности региона в Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 г. предусмотрены следующие приоритетные направления:

- внедрение Стандарта деятельности органов исполнительной власти Чувашской Республики по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности;

- увеличение объема бюджетных ассигнований на финансовое обеспечение реализации программ, направленных на поддержку экспортной деятельности;
- содействие выходу региональных компаний на внешние рынки в рамках мероприятий по развитию экспортного потенциала республики, повышению узнаваемости экспортных товаров на международных рынках;
- формирование внешнеэкономического имиджа Чувашской Республики и активная работа по продвижению экспортеров;
- ориентация экспорта на страны с быстрорастущей экономикой;
- развитие и расширение мер поддержки экспорта и создания экспортноориентированной продукции;
- упрощение административных процедур при осуществлении экспортной деятельности;
- внедрение проектного подхода к поддержке экспорта в сферах информационно-коммуникационных технологий, нано- и биомедицинских технологий, инжиниринговых услуг, услуг в области образования и здравоохранения, туризма;
- создание полномасштабного информационного ресурса, содержащего сведения о внешнеэкономической деятельности, – «единого окна» для экспортеров;
- содействие созданию совместно с федеральными органами государственной власти «зеленого» коридора для несырьевого экспорта;
- развитие международного туризма, продвижение туристских возможностей республики на мировом рынке, расширение экспорта услуг культуры и спорта;
- развитие межрегиональных связей Чувашской Республики путем укрепления и расширения взаимовыгодных и равноправных отношений с субъектами Российской Федерации [2].

### ***Список литературы***

1. *Кочергина С.Г., Кочергина А.С.* Внешнеэкономическая деятельность региона в условиях санкций // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 366–370.
2. Стратегия социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 г. URL: <http://www.mines.cap.ru> (дата обращения: 09.01.2020).
3. Федеральная служба государственной статистики России. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 09.01.2020).

4. Федеральная таможенная служба России. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 09.01.2020).

## **О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ПРАВОВОГО СТАТУСА И РЕЖИМА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

**А.П. Кузьмич**, ст. преподаватель

*Белорусская государственная сельскохозяйственная академия  
(Республика Беларусь, г. Горки)*

В статье предложена характеристика основных социально-экономических функций предпринимательства. Определено место норм законодательства, регламентирующих индивидуальное предпринимательство, в правовой системе Республики Беларусь. Предложены направления по дальнейшему совершенствованию правового статуса индивидуальных предпринимателей и правового режима их деятельности.

**Ключевые слова:** государственная регистрация; индивидуальный предприниматель; предпринимательская деятельность; ответственность.

Социально-экономические изменения, происходящие в Республике Беларусь в течение последних десятилетий, обусловили активную индивидуально-предпринимательскую деятельность относительно большой социальной группы белорусских и иностранных граждан, а также лиц, не имеющих гражданства или обладающих двойным гражданством. Реализуя конституционное право на свободу экономической деятельности, использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности по своему усмотрению, указанная категория физических лиц выполняет важную социально-экономическую функцию в сфере производства и обращения товаров, выполнения работ и оказания услуг, способствует достижению позитивного социально-экономического эффекта, удовлетворению публичных и частных интересов, включая решение проблем занятости населения, обеспечение использования самостоятельного труда на индивидуальной основе в рамках малого и среднего бизнеса в различных сферах народного хозяйства, не привлекательных для коллективного предпринимательства.

Необходимо отметить, что в Республике Беларусь продолжает расти число индивидуальных предпринимателей. Так, по данным Министерства юстиции Республики Беларусь, в структуре создано управление Единого государственного регистра юридических лиц и

индивидуальных предпринимателей (далее – ЕГР), по состоянию на 05.12.2019 в базе данных ЕГР содержится информация в отношении 1095682 индивидуальных предпринимателей, в том числе 259267 действующих. За одиннадцать месяцев 2019 г. в Республике Беларусь было зарегистрировано 35086 индивидуальных предпринимателей. Для сравнения, по состоянию на 11.12.2018 в базе данных ЕГР содержалась информация в отношении 1058869 индивидуальных предпринимателей, в том числе 244664 действующих, а за одиннадцать месяцев 2018 г. в Республике Беларусь было зарегистрировано 33056 индивидуальных предпринимателей [3].

В настоящее время индивидуальное предпринимательство претерпело достаточно существенную эволюцию. Сформировались новейшие формы индивидуальной предпринимательской деятельности в областях, где крупное хозяйственное образование не может действовать достаточно эффективно [1].

Поспособствовали тому и нормы законодательства, регламентирующие индивидуальную предпринимательскую деятельность. Так, Закон Республики Беларусь от 01.07.2010 № 148-З (ред. от 09.01.2018) «О поддержке малого и среднего предпринимательства» направлен на определение правовых и организационных основ поддержки малого и среднего предпринимательства, создание благоприятных условий для его развития. Законом Республики Беларусь от 10.07.2012 № 425-З (ред. от 11.05.2016) «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» предусмотрено стимулирование развития субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере инновационной деятельности и т.д.

Подобное достаточно широкое участие в хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя требует обязательного наличия в действующем законодательстве как полностью и всесторонне определенных единых (общих) положений для всех предпринимателей, так и особых положений, которые устанавливают правовой статус индивидуального предпринимателя или правовой режим его деятельности в той или иной сфере (области).

В настоящее время законодательство, непосредственным образом регламентирующее деятельность индивидуального предпринимателя, нельзя (да и невозможно) признать полностью сформированным. Отдельные его положения требуют уточнения, изменения или дополнения. Обратим внимание на некоторые из них:

1. Возможность осуществления гражданами Российской Федерации предпринимательской деятельности на территории Республики



Беларусь и гражданами Республики Беларусь на территории Российской Федерации.

Следует отметить, что между Республикой Беларусь и Российской Федерацией отсутствует заключенное Соглашение о предоставлении национального режима в области осуществления хозяйственной деятельности на территории Республики Беларусь и Российской Федерации индивидуальным предпринимателям соответствующих государств. Хотя оно имеет право на существование.

Более того, как представляется, подобную проблему необходимо рассматривать через механизм интеграции стран в рамках союзного государства. Согласно ч. 1 ст. 11 Закона Республики Беларусь «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь» от 04.01.2010 № 105-З (далее – Закон о правовом положении иностранных граждан) только постоянно проживающие в Республике Беларусь иностранцы имеют право заниматься предпринимательской деятельностью наравне с гражданами Республики Беларусь. Из содержания Федерального закона Российской Федерации от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (далее – Закон о государственной регистрации) следует, что на территории Российской Федерации иностранный гражданин, лицо без гражданства, который постоянно либо временно проживает на территории Российской Федерации, вправе быть зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя [2].

В связи с этим целесообразными являются следующие изменения в действующем законодательстве и Республики Беларусь, и Российской Федерации:

- в ст. 11 Закона о правовом положении иностранных граждан внести изменения, закрепив право заниматься предпринимательской деятельностью как постоянно, так и временно проживающим в Республике Беларусь иностранным гражданам и лицам без гражданства;

- закрепить в Положении о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденном Декретом Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 № 1 специальную норму, в которой будет предусмотрена возможность государственной регистрации постоянно и временно проживающих граждан Российской Федерации в качестве индивидуальных предпринимателей на территории Республики Беларусь. В свою очередь, в ст. 22.1 Закона о государственной регистрации закрепить норму, которая будет содержать требование о государственной регистрации постоянно и временно проживающих граждан

Республики Беларусь в качестве индивидуальных предпринимателей на территории Российской Федерации.

2. В части имущественной ответственности индивидуальных предпринимателей в Республике Беларусь также есть определенные проблемы. ГК Республики Беларусь не содержит специальных норм, регулирующих вопросы ответственности индивидуальных предпринимателей. В законодательстве не делается различий между имущественной ответственностью по обязательствам, возникшим в результате осуществления гражданином индивидуальной предпринимательской деятельности, и ответственностью по иным обязательствам.

Предлагается разграничить деятельность физических лиц, осуществляемую ими в процессе обычной жизнедеятельности, и предпринимательскую деятельность и внести в ГК Республики Беларусь изменения следующего содержания:

- имущество индивидуального предпринимателя – совокупность принадлежащих индивидуальному предпринимателю вещей, а также имущественных прав и обязанностей, приобретенных в процессе осуществления им предпринимательской деятельности без образования юридического лица;

- закрепить пределы ответственности индивидуального предпринимателя: при заключении сделок, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, индивидуальный предприниматель несет ответственность в пределах имущества, приобретенного им в процессе осуществления им такой деятельности; по сделкам, не связанным с осуществлением предпринимательской деятельности (бытовым сделкам), индивидуальный предприниматель несет ответственность по основаниям, установленным ст. 23 ГК Республики Беларусь (гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законодательством не может быть обращено взыскание).

3. Понятие предпринимательской деятельности, закрепленное в ст. 1 ГК Республики Беларусь, нередко подвергается критике. В качестве одной из форм реализации права на осуществление предпринимательской деятельности является индивидуальная предпринимательская деятельность. Понятие индивидуального предпринимателя приводится в абз. 3 ст. 1 Хозяйственного процессуального кодекса Республики Беларусь от 15.12.1998 № 219-3 (далее – ХПК Республики Беларусь): индивидуальный предприниматель – физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и зарегистрированное в установленном порядке. Подобную трактовку данного понятия следовало бы закрепить

и в ГК Республике Беларусь с учетом специфики гражданско-правовых отношений и необходимых признаков предпринимательской деятельности.

4. Закрепив в ст. 1 ГК Республики Беларусь признак предпринимательской деятельности в виде «направленная на систематическое получение прибыли», ГК Республики Беларусь тем не менее не определяет ни понятия прибыли, ни понятия систематичности ее получения.

Как правило, прибылью называют разницу между доходом от какой-либо деятельности и расходами на эту деятельность. Это общее толкование соответствующего понятия. Однако в процессе его дальнейшего рассмотрения единства мнений не наблюдается ни в теории, ни на практике. Предлагается в ст. 1 ГК Республики Беларусь внести изменения, закрепив определение такого понятия, как «прибыль»: «прибыль – конечный результат предпринимательской деятельности, представляющий собой разность между доходами и расходами за отчетный период».

Как правило, систематичность – это признак, указывающий на совершение более двух тождественных или однородных действий. Так, в соответствии со ст. 4 Уголовного кодекса Республики Беларусь от 09.07.1999 № 275-3 под систематичностью понимается признак, указывающий на совершение лицом более двух тождественных или однородных правонарушений. В то же время, в соответствии со ст. 42 Трудового кодекса Республики Беларусь от 26.07.1999 № 296-3 под систематическим неисполнением работником обязанностей признается уже повторное нарушение трудовой дисциплины. Гражданское законодательство, в том числе ГК Республики Беларусь, ответ на данный вопрос ответа пока не содержит.

Таким образом, как представляется, выделенные направления поспособствуют не только совершенствованию гражданско-правового положения индивидуального предпринимателя, но и развитию предпринимательской инициативы в Республике Беларусь в целом.

### ***Список литературы***

1. *Васильев А.М., Васильев А.А.* Правовое регулирование индивидуального предпринимательства // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология ПРОФ / ООО «ЮрСпектр». Минск, 2019.
2. *Попондопуло В.Ф.* Коммерческое право. М.: Норма, 2002. 800 с.
3. Управление Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: офиц. сайт Министерства юстиции Республики Беларусь. URL: <https://minjust.gov.by> (дата обращения: 22.12.2019).

## МЕРЫ ПРЕСЕЧЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПОДОЗРЕВАЕМЫХ И ОБВИНЯЕМЫХ

**А.Б. Кулибек**, преподаватель, магистр юрид. наук  
*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза*  
(Республика Казахстан, г. Караганда)

С принятием Конституции Республики Казахстан в 1995 году, заявившей, что высшей ценностью для нашего государства является человек, кардинально изменились подходы к обеспечению прав и свобод личности. При этом особое внимание было акцентировано на защиту интересов несовершеннолетних, создание всех условий для жизни, физического и духовного развития подрастающего поколения. Наиболее остро эти вопросы встают в сфере уголовного судопроизводства перед уполномоченными лицами, где от государства иногда бывает необходима определенная жесткость по отношению к участникам уголовного процесса, в особенности к подозреваемым, обвиняемым. И сохранить здесь к несовершеннолетним иное отношение, нежели к взрослым, иногда просто архисложно, тем более если речь идет о совершении тяжких и особо тяжких преступлений.

**Ключевые слова:** уголовно-процессуальное право; уголовное судопроизводство; меры пресечения; тяжкое преступление; особо тяжкое преступление; несовершеннолетние; уголовный закон.

В Конституции Республики Казахстан закреплено положение о том, что человек, его жизнь, права и свободы являются высшей ценностью для государства [2]. Данное положение нашло отражение в Концепции правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 гг., в которой приоритетом развития уголовно-процессуального права остается дальнейшая последовательная реализация основополагающих принципов уголовного судопроизводства, направленных на защиту прав и свобод человека [4].

В научной среде, да и в обществе в целом, давно бытует мнение, что только тот человек является индивидуальностью и личностью, который живет и развивается в среде подобных, другими словами, находится в социуме. При всем при этом некоторые умудряются заявлять, что младенец, растущий в обществе с себе подобными, не может быть личностью, личность у него только формируется. Не соглашусь с данным мнением. У всех субъектов правовых отношений, вне зависимости от наличия дееспособности (способности приобретать и реализовывать свои права и нести обязанности), тем не менее, имеется такое свойство, как правосубъектность, т.е. возможность быть потен-

циальным участником правовых отношений. Правоспособности лишить человека невозможно, потенциальная способность иметь права и нести обязанности наступает уже в утробе матери и заканчивается в момент смерти.

Взрослый, дееспособный человек, несовершеннолетний, психически нездоровый человек, вне зависимости от перечисленных категорий, личность человека неприкосновенна. А оскорбление личности – это преступление, вне зависимости от наличия у личности дееспособности и деликтоспособности.

Изучение и исследование особенностей статуса личности несовершеннолетних подозреваемых, необходимость их выявления идет от понимания современной правоприменительной практики. Данное обстоятельство также определяется современным пониманием роли и значения принципа гуманизма в обеспечении прав и свобод человека в уголовном законодательстве. Уголовное законодательство не должно нарушать права и законные интересы всех граждан без исключения, как законопослушных граждан, так и лиц, совершивших преступления. Очень нелегко, но это суровая необходимость, найти баланс между гуманным отношением к законопослушным гражданам и подозреваемым или виновным в преступлениях лицам, особенно несовершеннолетним.

Международное сообщество давно осознало, что в уголовном судопроизводстве уровень гарантий прав несовершеннолетних должен быть на порядок, выше чем прав взрослых, достигших совершеннолетия лиц.

Выполнение задач, стоящих перед уголовным процессом: защита лиц, общества и государства путем пресечения, беспристрастного, быстрого и полного раскрытия и расследования уголовных правонарушений, изобличения и привлечения к уголовной ответственности лиц, их совершивших, обеспечения правильного применения закона с тем, чтобы каждый, кто совершил преступление, был подвергнут справедливому наказанию и ни один невиновный не был привлечен к уголовной ответственности и осужден [3], невозможно без применения мер процессуального принуждения, разновидностью которых являются меры пресечения.

Меры пресечения – это принудительные меры, применяемые к подозреваемому или обвиняемому для предотвращения совершения ими общественно опасных деяний, предусмотренных уголовным законом, или действий, препятствующих производству по уголовному делу, а также для обеспечения исполнения приговора. В Уголовно-процессуальном кодексе Республики Казахстан (далее – УПК) уста-

новлены основания применения и четкий перечень мер пресечения, что помогает назначать их в строгом соответствии с законом.

При применении мер уголовно-процессуального пресечения необходимо соблюдать их соизмеримость с тяжестью совершенного преступления, принять во внимание данные о личности подозреваемого или обвиняемого; возраст и состояние здоровья; род занятий, семейное и имущественное положение; наличие постоянного места жительства и другие обстоятельства, чтобы не допустить необоснованной жестокости путем неоправданного их применения, но в то же время, в целях эффективной борьбы с преступностью.

В орбиту уголовно-процессуальных правоотношений вовлечены различные категории участников, одной из которых являются несовершеннолетние участники уголовного процесса. Учитывая психологические и возрастные особенности несовершеннолетних, законодатель установил особые правила, применяемые при расследовании и судебном разбирательстве дел данной категории.

По мнению Л.К. Труновой, в соответствии с минимальными стандартными правилами ООН, касающимися отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила, приняты 10 декабря 1985 г. резолюцией 40/33 на 96-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН), при избрании меры пресечения нужно руководствоваться принципом соизмеримости не только с обстоятельствами и тяжестью правонарушения, но и с положением и потребностями несовершеннолетнего. Л.К. Трунова отмечает, что для обоснованного в нравственном отношении решения вопроса о мере пресечения несовершеннолетнему необходимо учитывать обстоятельства, имеющие большое криминологическое значение: мотив преступного поведения; роль несовершеннолетнего в совершении преступления; социально-бытовые условия, в которых проживал подросток; каковы причины и условия совершения преступления; поведение подростка во время расследования и многое др. [6].

Несовершеннолетнего правонарушителя не следует лишать личной свободы, если он не признан виновным в совершении серьезного деяния с применением насилия против другого лица или неоднократном совершении других серьезных правонарушений [1].

Согласно Нормативному постановлению № 6 Верховного суда РК «О судебной практике по делам об уголовных правонарушениях несовершеннолетних и о вовлечении их в совершение уголовных правонарушений и иных антиобщественных действий» избрание в отношении несовершеннолетнего в качестве меры пресечения ареста правомерно лишь в исключительных случаях, обусловленных особой

тяжестью совершенного подростком преступления и при наличии оснований, предусмотренных в ст. 150 УПК РК (ныне действующая ст. 147 УПК РК) [5].

При избрании вида меры пресечения несовершеннолетнему, обвиняющемуся в совершении тяжкого или особо тяжкого преступления, необходимо учитывать, кроме обстоятельств, указанных в ст. 138 УПК, условия жизни и воспитания несовершеннолетнего, его возраст и степень интеллектуального, волевого и психического развития, особенности характера и темперамента, потребности и интересы, влияние на несовершеннолетнего взрослых лиц и других несовершеннолетних, наличие у несовершеннолетнего психического расстройства, не исключающего вменяемости, и другие [3].

Индивидуальный подход к каждому несовершеннолетнему, подозреваемому в совершении преступления, очень важен. Не всегда достижение лицом 18-летия означает и наступление осознанной духовной зрелости. Чаще всего эмоциональная и интеллектуальная зрелость приходят намного позже, чем физическая. Считаем, что мера пресечения в виде содержания под стражей должна применяться в исключительных случаях.

Изучив все обстоятельства и сведения о несовершеннолетнем подозреваемом, приняв их во внимание, уполномоченное лицо получит возможность избежать неоправданной жестокости в отношении несовершеннолетнего. Не думаем, что в данном случае будет снижена эффективность борьбы с подростковой преступностью.

### ***Список литературы***

1. Минимальные стандартные правила организации ООН, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила, приняты 10.12.1985 резолюцией 40/33 на 96-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН). URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения: 10.01.2020).

2. Конституция Республики Казахстан: принята на республиканском референдуме 30.08.1995 (с изм. и доп. по состоянию на 23.03.2019). URL: <https://online.zakon.kz>.

3. Уголовно-процессуальный кодекс Республики от 04.07.2014 № 231-V (с изм. и доп. от 11.01.2020). URL: <https://online.zakon.kz>.

4. О концепции правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 г.: указ Президента Республики Казахстан от 24.08.2009 № 858 (с изм. и доп. от 16.01.2014). URL: <https://online.zakon.kz>.

5. О судебной практике по делам об уголовных правонарушениях несовершеннолетних и о вовлечении их в совершение уголовных правонарушений и иных антиобщественных действий: нормативное постановление

Верховного суда РК от 11.04.2002 № 6 (с изм. и доп. по состоянию на 20.04.2018). URL: <https://online.zakon.kz> (дата обращения: 12.01.2020).

6. Трунова Л.К. Особенности применения мер уголовно-процессуального пресечения в отношении несовершеннолетних // Рос. судья. 2002. № 10.

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ И СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА**

**В.А. Купцов**, канд. филос. наук, доц.,

**И.В. Григорьева**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассмотрены особенности механизмов государственной поддержки малого и среднего бизнеса в некоторых странах Европейского союза. Отмечены ключевые аспекты, обуславливающие успехи развития малого и среднего предпринимательства. Наиболее значимые из них рассмотрены подробнее.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес; экономика; государственная поддержка; проблемы малого бизнеса.

Меры поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в России и странах Европы достаточно типичны, как и во всем мире. Однако в странах Европейского союза меры государственной поддержки бизнеса имеют свою специфику. Основные составляющие политики поддержки малого и среднего предпринимательства во многих странах Европы, как правило, включают в себя систему налоговых льгот (в разных комбинациях), программы помощи лицам, желающим начать собственное дело. Кроме того, используются программы финансовой помощи, в том числе различного рода займы для открытия предприятий, расширения и модернизации производства, приобретения оборудования, сырья, а также программы развития инновационной деятельности, механизмы (обычно – квоты) содействия малому бизнесу в получении государственных контрактов и субконтрактов. Наряду с этим распространены консультационная, информационная поддержка и обучение, в том числе подготовка учебных курсов, информационных изданий, методических разработок; проведение исследований по проблемам управления небольшими предприятиями.



Французская Республика – государство с очень сильной демократической традицией, глубоким уважением к правовым институтам. Экономика Франции органично сочетает как индустриальное развитие, так и сельское хозяйство, благодаря чему страна является одним из мировых лидеров по ВВП.

Малые и средние предприятия во Франции сегодня составляют 99 % от общего количества, обеспечивают более 50 % ВВП страны, а также повсеместно задействованы в деятельности крупных компаний, которые достаточно большое количество собственных задач передают на субподряд малому бизнесу.

С учетом вышесказанного, следует выделить несколько ключевых направлений регулирования и государственной поддержки малого бизнеса во Франции:

1. Непосредственное содействие государства развитию малых предприятий.
2. Поддержка инновационного малого предпринимательства.
3. Защита прав предпринимателей, включая защиту от недобросовестной конкуренции.
4. Стимулирование малого бизнеса с помощью особых режимов налогообложения.

Министерство экономики, финансов и промышленности Франции в лице входящего в его состав Управления торговыми, ремесленными предприятиями и предприятиями по оказанию услуг является основной государственной структурой, разрабатывающей направления и претворяющей в жизнь конкретные меры по поддержке малого бизнеса.

При этом государственные структуры тесно сотрудничают с иными партнерами и агентами. Кроме того, членство Французской Республики в ВТО обуславливает невозможность прямого субсидирования малых предприятий, в связи с чем созданы такие организации, как OSEO и Soface.

OSEO образовано Правительством Франции, обеспечивает поддержку инноваций, финансирование инвестиций и гарантирует малым предприятиям финансирование от банков. Так, она разделяет риски по банковским займам с малыми и средними предприятиями, гарантируя возврат от 40 до 70 % банковского финансирования.

Soface создана как организация, специализирующаяся в решении существующих проблем выхода французских малых предприятий на мировой рынок [2].

Среди стран Европейского союза, как ни странно, именно Польша названа страной, добившейся максимальных темпов улучшения условий ведения бизнеса за последние годы.

Малые и средние предприятия создают около 70 % ВВП Польши. В них занято примерно две трети всего работающего населения. На 38 млн человек, проживающих в Польше, приходится около 2 млн активных предприятий малого и среднего бизнеса.

Концептуальные основы государственной поддержки малого и среднего бизнеса заложены в правительственной программе «Предпринимательство прежде всего».

Одним из компонентов такой поддержки являются особые экономические зоны, которых в Польше насчитывается 14. Первая была основана в 1994 г. Изначально они создавались на 20 лет, но недавно польское правительство приняло решение о продлении срока действия особых экономических зон в стране до 2026 г.

Предприятия, которые получили разрешения на работу в зоне, имеют привилегии, в частности, в виде налоговых льгот.

Другой льготой являются вычеты из налога на недвижимость. Их ставки устанавливаются местными органами власти на основе величины конкретного предприятия, количества созданных им рабочих мест и/или функционирования в рамках ОЭЗ.

Особое внимание в Польше уделяется поддержке инновационных производств. Государство может возместить до 50 % расходов на покупку или пользование продуктами интеллектуальной собственности, результатами научных исследований, в случае если они используются для производства качественно новой продукции или услуг.

Интересной формой государственно-частного партнерства в сфере развития малого бизнеса является создание бизнес-инкубаторов. Основная цель этих проектов – обеспечение малых предприятий площадью, офисным сервисом, услугами по развитию бизнеса (доступом к финансированию, маркетингу и менеджменту). Инкубаторы играют основную роль в оказании помощи молодым бизнесменам, что позволяет им выжить и вырасти в стартовый период, т.е. когда они больше всего уязвимы с финансовой точки зрения [3].

Ведущей страной Европейского союза является Германия, где популярны и, как показывает практика, довольно эффективны такие меры, как создание, поддержание и развитие сети региональных или муниципальных центров развития малого бизнеса (в частности, бизнес-инкубаторов) для координации государственных, региональных и местных ресурсов, организация обучения и консультирования, оказание управленческой, технической и другой специализированной помощи, содействие в осуществлении внешнеэкономической деятельности.

В Германии применяются критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому и среднему предпринимательству, установленные

Рекомендацией ЕС 2003/361/EG в 2003 г. Рекомендация предусматривает выделение микропредприятий (до 9 занятых включительно, годовой оборот или сумма баланса не превышает 2 млн евро), собственно малых предприятий (10–49 занятых; до 10 млн евро) и средних предприятий (50–249 занятых; до 50 млн евро). Таким образом, к субъектам, на которые могут распространяться соответствующие меры государственной поддержки в странах ЕС, относятся предприятия с численностью занятых менее 250 человек при условии, что их годовой оборот или баланс не превышает пороговых значений. При этом в странах ЕС нередко осуществляется дифференцирование внутри группы «малые и средние предприятия». Так, например, для микропредприятий устанавливаются дополнительные меры поддержки. В то же время объемы финансовой поддержки таким субъектам существенно ниже, чем, к примеру, средним предприятиям.

Известно, что 98 % немецких предприятий относятся к малому бизнесу (т.е. имеют до 50 занятых). Они обеспечивают более 50 % занятости и 25 % оборота в стране. 65 % субъектов малого предпринимательства – это индивидуальные предприниматели, 18 % – хозяйственные общества на капитале. При этом 93 % всех хозяйственных обществ относятся к малым предприятиям.

Чтобы обеспечивать высокие показатели создания новых предприятий и высокую долю малых предприятий в экономике страны, в Германии на всех уровнях (федеральном, земельном, муниципальном) принимаются разнообразные меры поддержки и развития таких субъектов. Так, на федеральном уровне постоянно совершенствуются организационные, налоговые и правовые условия осуществления промышленной деятельности малыми предприятиями, реализуются специальные программы содействия. Свои меры поддержки разрабатывают и реализуют и федеральные земли. В рамках градорегулирования и выдачи строительных предписаний, установления ставок поземельного и промышленного налогов, создания необходимой инфраструктуры и тому подобных мероприятий самостоятельную политику в сфере развития малого предпринимательства осуществляют и муниципалитеты.

В соответствии с Германским торговым уложением (HGB) индивидуальные предприниматели освобождены от целого ряда обязанностей, устанавливаемых HGB в отношении предпринимателей, в частности, от ведения двойной бухгалтерии, составления баланса, обязательной публикации годового отчета, если они подпадают под соответствующие критерии Положения о налогах и сборах. Так, индивидуальные предприниматели, облагаемая годовая прибыль которых составляет менее 60 тыс. евро или годовой оборот которых ме-

нее 600 тыс. евро, освобождаются от составления баланса, устанавливаемого в Торговом уложении, и могут исчислять прибыль путем более простого и менее затратного расчета превышения доходов над расходами (сопоставление доходов и расходов). Это значительно облегчает предпринимателям ведение бухгалтерского учета.

Следует отметить, что статус коммерсанта (по Торговому уложению) усматривается, когда налицо хотя бы один из признаков: на предприятии занято более 5 человек, имущество предприятия превышает 100 тыс. евро, налажены международные деловые контакты, получены кредиты в размере более 50 тыс. евро или превышены установленные показатели оборота (например, для розничной торговли – более 250 тыс. евро, для сферы услуг – более 175 тыс. евро, для производства – более 300 тыс. евро). Если предприятие не подпадает под этот статус, то на него обязанности, упомянутые выше, не распространяются в любом случае.

Внутри этой категории выделяются еще более мелкие предприниматели. Так, особые налоговые льготы установлены для лиц, занимающихся мелким промыслом, если их доходы не превышают 17,5 тыс. евро в год (§ 9 Закона о налоге с оборота). Они не должны платить налог с оборота, промысловый налог или иные налоги на предпринимательскую деятельность. После расчета превышения доходов над расходами они уплачивают только подоходный налог.

Понятие промысла в немецком праве подразумевает любую разрешенную законом хозяйственную деятельность, направленную на получение прибыли, рассчитанную на длительный период (т.е. устойчивую, а не разовую) и осуществляемую под собственным именем и за свой счет (абз. 2 § 15 Закона о подоходном налоге). Не считается промысловой деятельностью и поэтому не подлежит специальной регистрации в налоговом органе деятельность лиц свободных профессий (деятелей искусства, журналистов, архитекторов, адвокатов и нотариусов и др., а также фермерских и лесничих хозяйств). Все предприятия независимо от организационно-правовой формы относятся либо к промыслу, либо к свободной профессии.

До начала осуществления промысловой деятельности лицо должно пройти регистрацию в уполномоченном органе муниципального образования либо в торгово-промышленной палате. Сама регистрация промысла – процедура простая и быстрая. Необходимо заполнить простой формуляр на одной странице; предъявить документы, удостоверяющие личность заявителя, и необходимые допуски и уплатить пошлину в размере от 15 до 50 евро. Регистрирующий орган должен в течение трех дней представить расписку о получении ходатайства о

регистрации промысла, которая и является так называемым промысловым удостоверением (Gewerbeschein).

Процедура получения предусмотренных для создания так называемых ремесленных предприятий (регулируются Законом о ремесленной деятельности) допусков в последние годы была существенно упрощена. Так, к примеру, все больше ремесленных профессий переводится в категорию не требующих допуска (например, пивоварение) или в категорию промыслов, аналогичных ремесленной деятельности (производство мороженого). Создание любого дела (бизнеса, предприятия), дающего побочный доход, также подлежит регистрации в промысловом ведомстве с соблюдением тех же установленных законом требований. Заметим, что в Германии около миллиона самозанятых лиц (индивидуальных предпринимателей) имеют дополнительный заработок (бизнес) наряду с основной деятельностью.

Самозанятые лица свободных профессий, напротив, как отмечено выше, не должны регистрировать промысел и платить промысловый налог. Однако они должны иметь соответствующее образование по профессии, в которой они самостоятельно работают. При этом во многих случаях профессиональная планка для лиц свободных профессий очень высока (например, требуется получение разрешения на занятия деятельностью в специальных палатах для врачей, адвокатов, налоговых консультантов или аптекарей). Решение об отнесении той или иной деятельности к свободной профессии или промыслу принимает налоговое ведомство.

В Германии насчитывается около 1,3 млн самозанятых лиц свободных профессий (примечательно, что в 2000 г. их насчитывалось всего 0,7 млн человек). Наибольший удельный вес здесь имеют медики (30 %), адвокаты/налоговые консультанты (27 %), свободные профессии в области культуры, литературы, искусства (23 %) и технических профессий (18 %).

Аналогично самозанятости населения Германии, в целях устойчивого развития бизнеса среди всех слоев населения в России также принят Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального режима «Налог на профессиональный доход» в двадцати трех субъектах РФ. Период проведения – до 31 декабря 2028 г.

Применять специальный налоговый режим вправе физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели и получающие доходы от деятельности, при которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников [4].

Наряду с рассмотренными выше упрощенными процедурами регистрации и ведения деятельности в Германии реализуются и другие механизмы содействия малому предпринимательству. Общее количество различных программ, механизмов и инструментов поддержки на всех уровнях, включая специальные секторальные и территориальные, оценивается в две тысячи. Их полный обзор в рамках данной статьи невозможен, поэтому остановимся лишь на некоторых из них, имеющих наиболее широкое применение.

Кроме весьма популярных механизмов финансовой поддержки значимым содействием малому и среднему бизнесу являются программы консультационной поддержки для лиц, создающих собственное дело, и владельцев малых предприятий. Традиционно первичные консультации предлагают торгово-промышленные палаты (ТПП) и ремесленные палаты. Наряду с этим многие муниципальные образования также оказывают такую поддержку через свои центры технологий и бизнес-инкубаторы. Кроме того, в консультационную поддержку вовлекаются налоговые консультанты и независимые бизнес-консультанты.

Подобного рода программы включают, в частности, первичную консультацию и однодневные семинары для учредителей, помощь в составлении бизнес-плана, консультационную помощь малому предприятию в сложных экономических ситуациях. В рамках коучинг-программ федеральных земель предоставляются субсидии, покрывающие до 70 % расходов на консультации для лиц, создающих собственное предприятие, из расчета не более десяти дней консультаций. Для действующих малых предприятий, находящихся в сложной экономической ситуации, предоставляются субсидии в размере до 4 тысяч евро по программе «Содействие. Предпринимательское ноу-хау», которые направляются на консультационную поддержку со стороны бизнес-консультантов [1].

В заключение следует отметить, что каталог конкретных механизмов и программ поддержки малого и среднего предпринимательства в странах Европейского союза, в отличие от государственной поддержки их в России, чрезвычайно объемён, их условия существенно различаются в зависимости от целевых групп, целевого назначения, территориальных и структурных особенностей и других факторов. Укрупненно эти механизмы могут быть разделены на институциональные (права и свободы граждан и пр.), организационные (упрощение процедур создания и ведения бизнеса и пр.) и финансовые (кредитные льготы, гарантии, субсидии, компенсации). Несмотря на всю важность финансовых механизмов поддержки малого и сред-

него предпринимательства, в странах Европейского союза приоритетное значение для малого предпринимательства имеют устойчивые демократические институты и надлежащая инфраструктура.

### **Список литературы**

1. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан): федер. закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru>.

2.. *Данилькевич М.А* Малый бизнес: критерии и налоговые льготы // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. 2010. № 4. С. 123–134.

3. *Малюгина А.А.* Опыт государственной поддержки малого и среднего бизнеса во Франции: дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 130 с.

4. *Маркварт Э.* Поддержка малого предпринимательства в Германии // Бюджет. М: ИД «Экономика и финансы», 2017. С. 82–86.

## **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Л.А. Курмангалиева**, магистр

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
(Республика Казахстан, г. Караганда)*

Корпоративное управление рисками предполагает широкий подход к выявлению рисков, которые могут привести к невыполнению организацией своих стратегий и задач. Существует несколько методов управления рисками, которые широко используются. Важно четко представлять цели управления рисками и то, как они вписываются в другие процессы организации, а также адаптировать свой подход к ним.

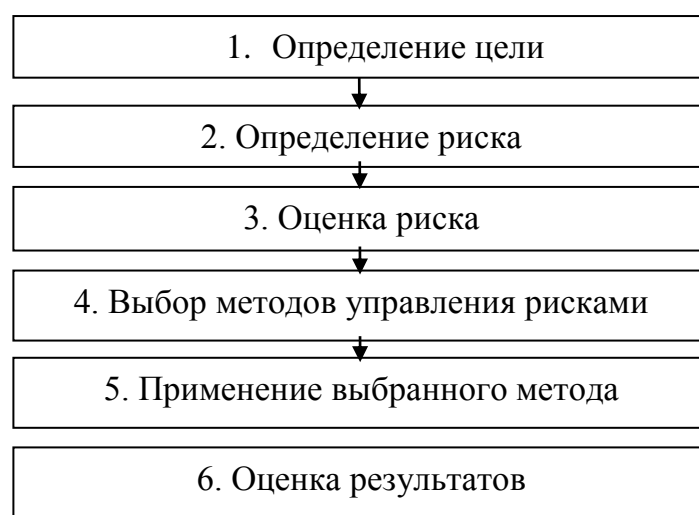
**Ключевые слова:** риски; риск-менеджмент; управление рисками; методы; процесс управления рисками.

Риск, являясь неотъемлемой частью экономической, социальной, политической жизни общества, встречается во всех сферах деятельности и направлений любой организации, функционирующей в условиях рынка. В связи с этим одним из условий эффективного функционирования предприятия является эффективное управление, контроль, анализ и прогнозирование рисков руководством, исходя из научной

основы. Риск связан с управлением и непосредственно влияет на управленческое решение.

Цель управления рисками в сфере экономики – повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов путем сохранения чистого риска. Процесс управления рисками направлен на формирование необходимых условий организации. Для управления рисками необходимо понимать их сущность, знать способы формирования системы управления рисками, методы управления и оценки рисков.

Процесс управления риском можно разделить на 6 ступеней (рисунок).



Процесс управления рисками

В предпринимательской деятельности широко используется термин «риск-менеджмент». Риск-менеджмент – система управления рисками и финансовыми отношениями, которые могут возникнуть при осуществлении предпринимательской деятельности. Он включает в себя проведение работ по снижению степени риска и увеличению прибыли в условиях неопределенности. Риск-менеджмент можно назвать набором научных методов управления рисками в предпринимательской деятельности [3].

На сегодняшний день существуют следующие методы управления рисками:

1. Метод отказа от риска. Один из наиболее широко используемых методов в практике. Под методом отказа от риска понимается совокупность мероприятий, позволяющих избежать частично или полностью воздействия тех или иных неблагоприятных событий. Отказ от риска не всегда является эффективным и единственным способом. Необходимо постоянно и целенаправленно работать с риском.



2. Метод локализации рисков. Этот метод часто не используется. Его можно рассматривать следующим образом: создание венчурных предприятий; создание специального структурного подразделения для выполнения рискованных проектов; заключение соглашений о совместной деятельности для реализации рискованных проектов.

3. Метод диверсификации рисков. Этот метод связан с распределением рисков по различным направлениям. Можно выделить следующие его виды: распределение ответственности между участниками проекта; диверсификация видов деятельности; диверсификация поставок и сбыта.

4. Метод возмещения рисков. Этот метод зависит от создания механизма предупреждения риска. К таким методам относятся следующие: стратегическое планирование деятельности; прогнозирование внешней ситуации; мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды; создание системы резервов [2].

На современном этапе на практике также используют новые методы, которые изначально использовались для «позитивных» рисков. В случае реализации они приводят к улучшению параметров проекта. Однако опыт показывает, что эти методы могут применяться и к «негативным» рискам и угрозам. Их общий принцип заключается в организации «встречного огня» по аналогии с подходом к тушению степных пожаров. Если риск не может быть побежден, вы должны «вести» его:

- использование риска, включая возможность реализации риска в плане проекта;
- разделение рисков – передача его третьей стороне для использования с наибольшей выгодой для проекта;
- усиление риска-изменение «стоимости» путем увеличения ее вероятности или влияния.

В рамках дополнительных методов управления рисками выделяют несколько направлений развития системы управления рисками:

1. Использование инструментов разрешения противоречий (ТРИЗ) для формирования деятельности в рамках дополнительных методов управления рисками [1]. Теория решения изобретательских задач (далее – ТРИЗ) была введена в практическое применение Г.С. Альтшулером в СССР. Исследователь обнаружил устойчивость закономерностей развития различных технических систем. Важный практический вывод: количество типичных решений технических противоречий, конечно, предсказуемо и зависит от проблемы. Когда СССР развалился, эта теория была забыта. Но ТРИЗ стали применять в Южной Ко-

рее, Японии, США и других странах. Со временем эта теория вернулась в нашу практику.

Основные принципы ТРИЗ:

- определите, как возникает проблема;
- выберите факторы развития и препятствия из 39 стандартных;
- оцените возможные решения, модели преобразований – не более 4 из подмножества стандартного списка 40 моделей.

2. Повышение качества оценки (обеспечение достоверности оценки вероятности). Как достоверно оценить вероятность реализации риска? Формула Бернулли ( $p = n/N$ ) оценивает эту вероятность в нескольких независимых тестах, но на практике ее трудно применить. Ведь проекты не обязательно должны соответствовать предыдущей статистике по реализации случайных событий с характеристиками риска для конкретного проекта, который реализуется в уникальных условиях.

Есть два выхода: первый – не рассчитывать вероятность, второй – постараться добавить объективности в процесс оценки. Что значит «не рассчитывать»? Используя обратное распределение, применяемое при оценке риска, определить вероятность, основанную на оценке воздействия риска. Объективировать – определить признаки изменения вероятности реализации риска. Общий подход: чем больше возможностей, тем выше вероятность такой реализации. Вероятность определяется как отношение числа «реализованных» признаков к общему числу признаков для данного риска.

3. Учитывать искажения при принятии решений (исключить ловушки быстрого реагирования). Работа с фактами – это не оценка и не интерпретация.

Самым неприятным и в то же время необходимым для реализации проектов является необходимость принятия решений в условиях неполноты информации и острой нехватки времени. Важно понимать, что наш мозг работает неравномерно и склонен полагаться на имеющуюся информацию и типичные решения при принятии решений.

Каждый человек подвержен внешним воздействиям, и полностью избежать риска искажения невозможно. Но есть способы уменьшить его:

1. Катастрофический сценарий: описать самые страшные последствия реализации плана.

2. Ставить цели на несколько горизонтов: оперативный – день, тактический – месяц, среднесрочный – квартал.

3. Нормализовать оценки вероятности: результат в общей сложности 100 %. Оценка должна проводиться в соответствии со стандартным подходом.

Грамотное управление рисками предприятия приносит значительные выгоды. Это означает своевременное выявление рисков, поиск нескольких подходов к управлению ими и, как следствие, повышение шансов реализации проектов в срок, в рамках бюджета и с заданным уровнем качества.

### ***Список литературы***

1. *Авдошин С.М.* Информатизация бизнеса. Управление рисками. М.: ДМК Пресс, 2017.
2. *Рыхтикова Н.А.* Анализ и управление рисками организации: учеб. пособие. М.: Форум, 2016.
3. *Уткин Э.А.* Риск-менеджмент: учебник. М., 2015.

## **ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ СОВМЕСТНЫХ ЗАКУПОК МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ДОШКОЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ**

**Т.С. Курносова**, магистрант, **С.Г. Кочергина**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассмотрены вопросы организации закупок муниципальными учреждениями г. Калининграда, дана оценка их проведения и разработаны предложения по повышению эффективности работы учреждения в закупочной сфере.

**Ключевые слова:** организация совместных закупок; типовое положение о закупках; цены; совместные торги.

При осуществлении закупочной деятельности муниципальные общеобразовательные автономные учреждения руководствуются Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон № 223-ФЗ) [1].

В соответствии с ч. 2 ст. 2 Закона № 223-ФЗ положение о закупке является документом, который регламентирует закупочную деятельность заказчика и должен содержать требования к закупке, в том числе порядок подготовки и осуществления закупок способами, указанными в Законе № 223-ФЗ, порядок и условия их применения, порядок заключения и исполнения договоров, а также иные связанные с обеспечением закупки положения. Закон № 223-ФЗ предусматривает возможность осуществления конкурентных и неконкурентных закупок.

Автономные учреждения попадают под сферу деятельности Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» только в случае предоставления им средств из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (ч. 4 ст. 15 ФЗ-44) [2]. В остальной части закупки автономных учреждений регулируются Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц (далее – ФЗ-223).

Указанным Федеральным законом в отличие от ФЗ-44 обязанность по проведению закупок возложена исключительно на заказчиков, так как положениями закона не предусмотрена возможность передачи функций другим лицам для проведения централизованных закупок. Нормативно-правовое регулирование закупок по ФЗ-223 осуществляется исключительно на федеральном уровне (ч. 1 ст. ФЗ-223). Субъекты РФ и муниципальные образования не обладают полномочиями по правовой регламентации закупок по ФЗ-223.

Комитетом по социальной политике администрации городского округа «Город Калининград» в 2017 г. разработано Положение о закупках товаров, работ, услуг для подведомственных учреждений (далее – Положение о закупке), после внесения значительных изменений в ФЗ-223 комитетом по социальной политике разработана новая редакция Положения о закупках, которая направлена и рекомендована учреждениям для рассмотрения на заседании наблюдательного совета с последующим утверждением, размещением в ЕИС и применением с 01.01.2019 (от 27.12.2018 № и-КпСП-4729).

Указанное Положение о закупках позволяет автономным учреждениям социальной сферы участвовать в совместных торгах. Для организации совместных торгов отделом закупок муниципального казенного учреждения «Финансово-инженерная служба комитета по социальной политике администрации городского округа «Город Калининград» (далее – МКУ ФИС КСП) разработано соглашение «О проведении совместных конкурсов (аукционов) при осуществлении закупок одних и тех же товаров, работ, услуг».

С 2017 г. ежеквартально проводятся совместные торги на поставку продуктов питания в дошкольные учреждения г. Калининграда. Так, сформированы 13 групп дошкольных учреждений по признаку территориальной приближенности, где организатором закупок определен один из заказчиков группы (всего 13 главных организаторов). Для формирования начальной (максимальной) цены договора учреждениями ежеквартально представляются в отдел закупок ценовые

(коммерческие) предложения, запрошенные у поставщиков, и объемные показатели необходимых продуктов питания.

На основании представленной информации отделом закупок формируется конкурсная документация (с соблюдением действующих технических регламентов, ГОСТов, СанПиНов и действующих законодательных актов), а также рассчитывается начальная (максимальная) цена договора по наименьшей или средней арифметической цене по каждому наименованию продукции.

Проведение совместной закупки осуществляется по единым правилам, которые установлены положениями о закупке заказчиков. МКУ ФИС КСП осуществляют сопровождение данных закупок. За период 2018–2019 гг. проведено 523 централизованные закупки с общей экономией более 37 млн руб.) [3].

В 2018 г. было проведено 249 открытых конкурсов (совместных торгов) на поставку продуктов питания в дошкольные учреждения, а именно: на поставку молочной продукции, замороженной мясной продукции, бакалеи, овощей и фруктов, яиц куриных столовых. По результатам проведенных открытых конкурсов сложилась экономия на общую сумму 25 948,5 тыс. руб.) [3].

За 6 месяцев 2019 г. было проведено 274 совместных торгов на поставку продуктов питания в дошкольные учреждения. По результатам проведенных открытых конкурсов сложилась экономия на общую сумму 11232,3 тыс. руб. Кроме того, с целью организации совместных закупок для иных видов товаров, работ, услуг комитетами по социальной политике и по образованию администрации городского округа в адрес автономных учреждений направлено обращение о необходимости предоставления ежеквартальной информации о потребности в закупаемой продукции для организации и проведения совместных торгов.

Отделом закупок МКУ ФИС КСП проведен анализ совместных торгов (открытых конкурсов) на поставку продуктов питания в муниципальные дошкольные учреждения г. Калининграда за 2018 г., а также заключенных учреждениями прямых договоров (с единственным поставщиком). Анализ проводился путем сопоставления цен – начальной (максимальной) цены договора (далее – Н(М)ЦД) для проведения торгов с ценами поставщиков по выигранным торгам, а также цен по договорам, заключенным учреждениями с единственными поставщиками. Кроме того, проведен анализ фактических объемов поставляемой продукции в учреждения с объемами, заявленными в рамках совместных торгов, который выявил, что учреждениями при заключении договоров у единственного поставщика не проводился ана-

лиз цен и не учитывались цены, рассчитанные на торги, что привело к переплате в общей сумме 116,4 тыс. руб. [3].

**Цены на поставку молочной продукции в дошкольные учреждения  
г. Калининграда в 2018 г.**

№	Наименование продуктов питания	Цена за 1 кг (руб.) на торги	Наименование дошкольного учреждения							
			6	12	48	49	64	14	7	27
			Цена по прямому договору за 1 кг (руб.)							
1	Творог (жирностью 9 %)	195,0	200,0	197,0	200,0	200,0	200,0	222,0	200,0	200,0
2	Молоко сгущенное	120,0		157,9						
3	Ацидолакт	68,0						70,0		
4	Сметана	130,0						136,0	135,3	
5	Сыр	400,0						415,0		
6	Молоко	39,0						40,0		
Сумма переплаты, с учетом фактической поставки (руб.)			2250,0	787,5	2400,0	885,0	1008,1	11811,8	2239,2	760,0

Например, с учреждениями групп № 6, 11 заключали прямые договоры на поставку молочной продукции на отдельные виды продукции по ценам выше, чем они были предусмотрены конкурсной документацией (таблица). По всем дошкольным учреждениям сложилась общая переплата в сумме 607,9 тыс. руб.

По итогам проведенного анализа следует отметить, что учреждениями представлялся объем продуктов питания без проведения анализа фактической потребности, что впоследствии приводит к заключению дополнительных соглашений на уменьшение объема поставки (неполная выборка объема товара). Также при заключении прямых договоров не проводился анализ цен и не учитывались цены, рассчитанные для проведения совместных торгов, а также цены, предложенные участниками открытых конкурсов, что привело к переплате

средств родительской платы за продукты питания, участвующие в совместных торгах по всем дошкольным учреждениям в общей сумме 3159,8 тыс. руб.

Проведенный анализ позволил выявить положительные и отрицательные моменты проведения совместных закупок муниципальными дошкольными учреждениями:

- во-первых, несомненным плюсом является существенная экономия бюджетных средств за счет закупки крупной партии товаров, что позволяет поставщикам работать крупным оптом;

- во-вторых, всю достаточно трудоемкую техническую работу по проведению аукциона или конкурса берет на себя организатор торгов, что существенно экономит рабочее время сотрудников заказчиков.

Немаловажным фактором является также профессионализм сотрудников уполномоченного органа, поскольку значительный объем закупок не позволяет проявлять некомпетентность в данной сфере. Особенно это актуально для небольших заказчиков, таких как детские сады, которым трудно и дорого включать в свой штат квалифицированного специалиста по закупкам, а неквалифицированный может «нарваться» на большие административные штрафы из-за допущенных ошибок.

Между тем, несмотря на очевидные плюсы совместных закупок, их проведение связано и с целым рядом проблем для заказчиков:

- во-первых, надо согласовать сроки совместной закупки. Ведь потребность в однотипной продукции может возникать у разных заказчиков в разное время. На практике централизация закупок приводит к неизбежному увеличению сроков осуществления закупок, что вкуче с низким качеством планирования среди заказчиков часто может приводить к срыву закупок. Кроме того, необходимые для оплаты заказа финансовые средства также могут перечисляться не одновременно;

- во-вторых, у разных заказчиков могут быть разные требования к документации, и все это в случае совместной закупки придется согласовывать. Причем речь может идти не только о форматах документов и прочих чисто технических вещах.

Следовательно, важным шагом к расширению практики совместных и централизованных закупок является разработка типовой закупочной документации на основные виды товаров, работ и услуг. Если она имеется, то создать документацию для конкретных торгов можно легко и быстро, а проблемы согласования технических деталей между заказчиками отпадают.

## **Список литературы**

1. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: федер. закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Анализ заключенных договоров на поставку продуктов питания в муниципальные дошкольные учреждения г. Калининграда за 2018 год, проведенный отделом закупок МКУ ФИС КСП.
4. *Андреев В.В., Антонова Е.И.* Практические аспекты применения национального режима при осуществлении закупок в рамках контрактной системы // Актуальные проблемы международного права в современных геополитических условиях: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (22 апреля 2016 г.). Чебоксары, 2017. С. 7.
5. *Байрашев В.Р.* Закупочные страшилки: как изменится жизнь заказчиков в связи с применением новой редакции Закона № 223-ФЗ // Прогосзаказ.рф. 2018. № 10. С. 22.
6. Вопросы о закупках при применении Федерального закона № 223-ФЗ: обзор. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. *Курносова Т.С., Кочергина С.Г.* Организационно-управленческая деятельность организации и направления ее улучшения // Теория и практика современного управления: сб. материалов Межрегион. науч.-практ. конф. (15 января 2019 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. С. 263–270.
8. Публичные закупки: проблемы правоприменения: материалы IV Междунар. конф. (10 июня 2016 г.) / гл. ред. В.А. Вайпан. М.: Юстицинформ, 2016. С. 45.

## **НЕЗАВИСИМОСТЬ И НЕСМЕНЯЕМОСТЬ МИРОВЫХ СУДЕЙ**

**И.М. Лаврентьева**, аспирант

*Пензенский государственный университет (г. Пенза)*

Актуальность данной тематики обусловлена необходимостью приведения процедуры переназначения мировых судей в соответствие с современными стандартами независимости и несменяемости, а также восстановления единого правового статуса мировых и федеральных судей.

**Ключевые слова:** судебная власть; судебная система РФ; мировые судьи; закон; субъект РФ.



В Российской Федерации действует единая судебная система, данный принцип закреплен в Федеральном конституционном законе от 31.12.1996 «О судебной системе Российской Федерации» [1].

Данный принцип предполагает и единство статуса федеральных и мировых судей. Правовое положение последних определено Федеральным законом от 26.06.1992 «О статусе судей в Российской Федерации» [3] и иными федеральными законами. Действующие для всех судей России требования, предъявляемые к ним в соответствии с законодательством, гарантии независимости судей, включая меры их правовой защиты, неприкосновенности, а также материального обеспечения и социальной защиты, распространяются и на мировых судей. Данные требования и гарантии не подлежат отмене или снижению какими-либо другими федеральными нормативными правовыми актами и законодательством субъектов РФ.

Полномочия и порядок деятельности мировых судей и порядок создания должностей мировых судей устанавливаются в соответствии с Конституцией РФ, федеральными законами, а также региональным законодательством (в частности, по делам об административных правонарушениях).

Вместе с тем, в отличие от федеральных судей, полномочия которых не ограничены определенным сроком, мировые судьи назначаются (избираются) на должность на срок, установленный законом соответствующего субъекта Российской Федерации, но не более чем на 5 лет, законодательным (представительным) органом государственной власти субъекта Российской Федерации либо избираются на должность населением соответствующего судебного участка в порядке, установленном региональным законодательством. По истечении указанного срока лицо, занимавшее должность мирового судьи, вправе снова выдвинуть свою кандидатуру для назначения (избрания) на данную должность. При повторном и последующих назначениях (избраниях) на данную должность судья назначается (избирается) на срок, устанавливаемый законом соответствующего субъекта, но не менее чем на пять лет.

Полномочия мирового судьи прекращаются по истечении срока, на который он был назначен или избран, либо в случаях и порядке, установленных ст. 14 Закона о статусе судей. Таким образом, ограничительные сроки, касающиеся пребывания судей в их должности, остались действующими только в отношении мировых судей. Как нам уже приходилось отмечать, такой подход к реализации конституционного принципа несменяемости судей не в полной мере согласуется с общим принципом единства статуса судей в Российской

Федерации, поскольку Конституцией Российской Федерации он закреплен не в отношении отдельных категорий судей, а применительно к членам всего судейского сообщества [5].

В связи с этим следует отметить, что международной организацией Группа государств против коррупции (ГРЕКО) в оценочном докладе от 18 октября 2017 г. [7] отражено, что поскольку мировые судьи назначаются или избираются на региональном уровне в соответствии с законодательством каждого субъекта Российской Федерации, они в качестве судей первой инстанции применяют федеральный закон и их статус подтверждается федеральным законом (а именно Законом о статусе судей). Таким образом, по мнению докладчиков, уместно и необходимо рассмотреть вопрос о сроке нахождения мировых судей в должности, даже если в соответствии с федеральным законом его в конечном итоге регулируют субъекты Российской Федерации.

Также отмечено, что мировые судьи являются единственными судьями, которые не имеют права на пожизненное пребывание в должности в Российской Федерации. Изложены опасения, что данная система приводит к возникновению рисков, особенно при таких коротких сроках нахождения в должности, создавая возможности для ненадлежащего давления, будь то реального или самостоятельно оказываемого, на мировых судей, которые желают повторного назначения/переизбрания, что потенциально приводит к искажению процесса принятия решений.

Предоставление судьям неопределенных сроков полномочий в случае, если они избираются на конкурентной основе согласно их навыкам, обеспечивает важную гарантию их независимости и отсутствия внешнего влияния. Практика ГРЕКО, поддерживаемая международными стандартами, показывает, что безопасность нахождения в должности и принцип несменяемости являются ключевыми элементами независимости судей, равно как и закрепленный в Конституции Российской Федерации принцип несменяемости судей (ст. 121). Таким образом, внесены рекомендации и последующие меры: федеральным органам власти с привлечением органов власти субъектов Российской Федерации искать пути повышения стабильности срока пребывания в должности мировых судей.

Учитывая данные рекомендации, 1 марта 2019 г. Верховный Суд Российской Федерации внес в Государственную Думу ФС РФ проект закона о назначении мирового судьи на должность без ограничения срока полномочий [4]. Для унификации правового статуса мировых и федеральных судей путем исключения положений законодательства о прекращении полномочий мирового судьи в связи с истечением срока

его полномочий предлагается новая редакция п. 2 ст. 6 Федерального закона от 17.12.1998 № 188-ФЗ «О мировых судьях в Российской Федерации» [2]. Предельный возраст пребывания в должности мирового судьи предполагается установить в 70 лет.

На наш взгляд, данные изменения законодательства, упраздняющие процедуру постоянного переназначения мировых судей, позволят в полной мере реализовать конституционный принцип несменяемости судей, а также позволят сократить риск административного давления на правосудие.

Государственная дума 27 июня 2019 г. приняла в первом чтении указанный законопроект Верховного суда РФ. Однако до настоящего времени он не прошел второе чтение [6].

Вместе с тем, по нашему мнению, принятие рассматриваемых поправок в закон о мировых судьях послужит повышению независимости и беспристрастности мировых судей, позволит воплотить в реальность принцип единства правового статус мировых и федеральных судей.

При этом полагаем, что действие закона в новой редакции следует распространить и в отношении назначенных до его вступления в законную силу мировых судей.

### *Список литературы*

1. О судебной системе Российской Федерации: федер. конст. закон от 31.12.1996 № 1-ФКЗ (ред. от 18.04.2018) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1997. № 1, ст. 1.

2. О мировых судьях в Российской Федерации: федер. закон от 17.12.1998 № 188-ФЗ (ред. от 18.04.2018) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 51, ст. 6270.

3. О статусе судей в Российской Федерации: закон РФ от 26.06.1992 № 3132-1 (ред. от 03.07.2016) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 30, ст. 1792.

4. О внесении в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации проекта федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части назначения (избрания) мирового судьи на должность без ограничения срока полномочий»: постановление Пленума ВС РФ от 26.02.2019 № 3. URL: <https://vsrf.ru/documents/own/27627>.

5. Демидов М.В., Лаврентьева И.М. Конституционно-правовые основы организации и деятельности мировых судей // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 1 (27). С. 94–97.

6. Информация о законопроекте № 657072-7. URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/657072-7>.

7. Оценочный доклад от 18 октября 2017 г. Группы государств против коррупции (ГРЕКО). URL: <https://genproc.gov.ru/anticor/international-cooperation/greco/greco2018.pdf>.

## **ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Е.Ю. Леванова**, канд. экон. наук, доц.,

**Н.Ю. Абрамова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары);*

**Т.А. Леванова**, канд. экон. наук, доц.

*Чувашская государственная сельскохозяйственная академия  
(г. Чебоксары)*

В статье представлены показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств организации. Проводится расчет данных показателей на примере коммерческой организации. По итогам проведенного анализа предлагаются мероприятия по более эффективному использованию оборотных средств объекта исследования.

**Ключевые слова:** оборотные средства; эффективность; оборачиваемость; результативность; потребность.

Трудно переоценить значение эффективного использования оборотных средств. Решение этой задачи означает увеличение объема деятельности, повышение отдачи ресурсного потенциала и более полное удовлетворение потребностей населения, а также уменьшение себестоимости продукции и рост рентабельности продаж.

Любой хозяйствующий субъект нуждается в оборотных средствах. Оборотные активы производственного предприятия представлены активами, обслуживающими процесс производства. Основным показателем эффективности оборотных средств является оборачиваемость.

Эффективность использования оборотных средств оказывает влияние на период оборота оборотного капитала, а через него – на рентабельность инвестиционного капитала. Для оценки эффективности управления оборотными средствами в ООО «Кооптехсервис» за 2016–2018 гг. представлены коэффициенты оборачиваемости (табл. 1).

**Оценка показателей оборачиваемости оборотных средств  
ООО «Кооптехсервис» за 2016–2018 гг.**

Показатели	На конец года			Абсолютное изменение (+/-)	
	2016	2017	2018	2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.
1. Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	4091,5	4299,5	4536	208,0	236,5
2. Выручка, тыс. руб.	20258	25818	21720	5560,0	-4098,0
3. Коэффициент оборачиваемости, раз	4,95	6,00	4,79	1,05	-1,22
4. Коэффициент закрепления	0,20	0,17	0,21	-0,04	0,04
5. Длительность оборота оборотных средств, дни	72,71	59,95	75,18	-12,76	15,23
6. Длительность оборота запасов, дни	20,03	18,15	17,60	-1,87	-0,55
7. Длительность оборота денежных средств, дни	11,89	15,19	9,52	3,30	-5,67
8. Длительность оборота дебиторской задолженности, дни	40,79	43,07	53,49	2,27	10,42
9. Длительность оборота кредиторской задолженности, дни	23,24	20,87	19,75	-2,36	-1,12
10. Длительность операционного цикла, дни	72,71	76,41	80,61	3,70	4,20
11. Длительность финансового цикла, дни	49,47	55,53	60,86	6,06	5,32
12. Коэффициент отдачи (рентабельность) оборотных средств	0,15	0,19	0,13	0,04	-0,06

Таким образом, за 2016–2018 гг. среднегодовая стоимость оборотных средств ООО «Кооптехсервис» увеличивается на 444,5 тыс. руб., или на 10,9 %. Оборотные средства в 2017 г. совершили за год 6 оборотов продолжительностью 60 дней, оборачиваемость оборотных средств организации ускоряется на 1,05 оборота или на 13 дней. В 2018 г. ООО «Кооптехсервис» замедлило оборачиваемость оборотных активов на 1,22 оборота, длительность одного оборота составила 75 дней, что на 15 дней больше по сравнению с 2017 г. (за счет увеличения продолжительности оборота дебиторской задолженности на 10 дней). В 2016–2018 гг. наблюдается постоянный рост коэффициента закрепления оборотных средств. За 2017 г. произошло увеличение операционного цикла и его значение составило 76 дней, в 2018 г. опе-

рационный цикл организации составил 81 день, что на 5 дней больше, чем в 2017 г.

По результатам расчетов финансовый цикл ООО «Кооптехсервис» в 2017 г. составил 56 дней, что на 6 дней выше, чем в 2016 г. В 2018 г. финансовый цикл организации увеличился на 5 дней и составил 61 день, что является отрицательным моментом, так как у организации увеличился период отвлечения финансовых ресурсов из хозяйственного оборота.

Продолжительность оборота, как и всех текущих активов, так и отдельных видов ( $\Pi_{об}$ ) может измениться за счет суммы выручки ( $V$ ) и средних остатков оборотных средств ( $O_{ст}$ ).

Проанализируем изменение экономического эффекта ООО «Кооптехсервис» в результате замедления оборачиваемости оборотных средств за 2018 г. Для расчета влияния данных факторов используется способ цепной подстановки:

$$\Pi_{об_0} = (O_{ст_0} * T) / V_0 = 4299,5 * 360 / 25818 = 59,95$$

$$\Pi_{обс\text{уловл.}} = (O_{ст_1} * T) / V_0 = 4536 * 360 / 25818 = 63,25$$

$$\Pi_{об_1} = (O_{ст_1} * T) / V_1 = 4536 * 360 / 21720 = 75,18$$

Отсюда отклонение продолжительности оборота оборотного капитала за счет:

- изменения средних остатков оборотного капитала:

$$Ср\Pi_{ост} = 63,25 - 59,95 = 3,3 \text{ дня}$$

- изменения объемов продаж:  $Ср\Pi_{об.пр} = 75,18 - 63,25 = 11,93 \text{ дня}$

- общее влияние:  $Ср\Pi = 3,3 + 11,93 = 15,23 \text{ дня}$

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости капитала выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы выручки и суммы прибыли.

Сумма высвобожденных средств из оборота в связи с ускорением (-Э) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+Э) при замедлении оборачиваемости капитала:

Сумма однодневного оборота = Выручка / 360 дней:

Сумма однодневного оборота:  $21720 : 360 = 60,33 \text{ тыс. руб.}$

$$\pm \text{Э} = (\text{Сумма оборота фактическая} \times \text{Ср\Pi} / \text{Дни в периоде} = \\ = (21720 \times 15,23) / 360 = 918,88 \text{ тыс. руб.}$$

В ООО «Кооптехсервис» в связи со снижением оборачиваемости оборотного капитала на 15 дней произошло дополнительное привлечение средств в оборот на сумму 918,88 тыс. руб., что является отрицательным фактором управления оборотным капиталом предприятия. Следует отметить, что руководству организации необходимо предпринять меры по ускорению оборачиваемости оборотных средств.

Характеристика эффективности использования оборотных средств ООО «Кооптехсервис» представлена в табл. 2.

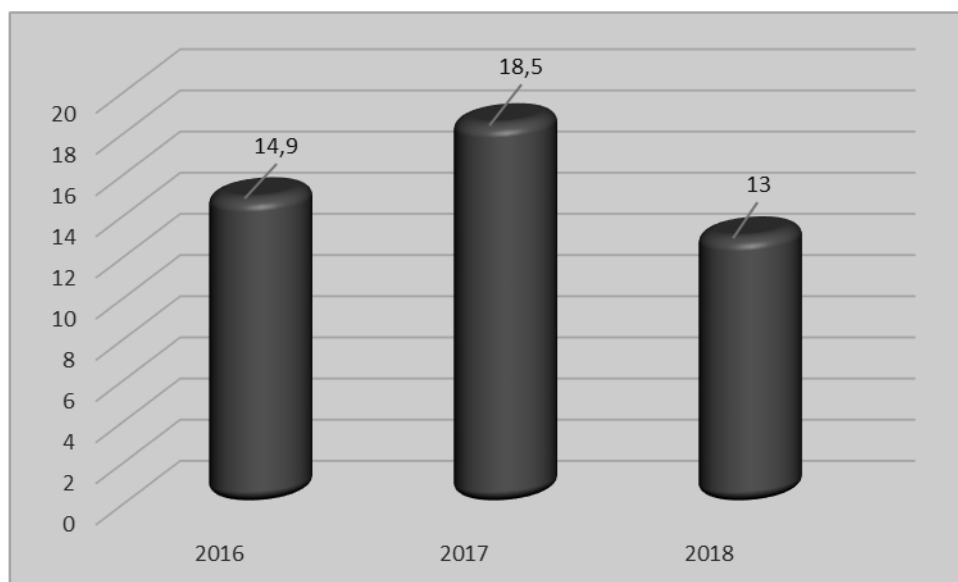
Таблица 2

**Показатели рентабельности оборотных средств  
ООО «Кооптехсервис» за 2016–2018 гг.**

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение (+/-)	
	2016	2017	2018	2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.
1. Рентабельность авансированного капитала (активов), или экономическая рентабельность, %	14,5	18,3	13,0	3,8	-5,4
2. Рентабельность собственного капитала, или финансовая рентабельность, %	13,2	21,6	9,7	8,4	-11,9
3. Рентабельность оборотных активов (оборотного капитала), %	14,9	18,5	13,0	3,7	-5,5

На основании табл. 2 видно, что среднегодовая стоимость оборотных средств увеличивается на протяжении анализируемого периода с 4091,5 тыс. руб. до 4299,5 тыс. руб. (на 5,1 %) в 2017 г. по сравнению с 2016 г. В 2018 г. среднегодовая стоимость оборотных средств составила 4536 тыс. руб., что выше, чем в 2017 г. на 236,5 тыс. руб., или 5,5 %. В результате снижения всех видов прибыли ООО «Кооптехсервис» за 2016–2018 гг. происходит снижение показателей рентабельности. Так, показатель рентабельности оборотных активов (оборотного капитала) снизился за 2016–2018 гг. на 1,9 п.п. В 2016 г. на каждый рубль оборотного капитала было получено 14,9 коп. чистой прибыли, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. рентабельность увеличилась на 3,6 п.п. и составила 18,5 %, в 2018 г. рентабельность оборотного капитала снизилась на 5,5 п.п. до 13 %.

Для выявления причин снижения рентабельности оборотных средств произведен факторный анализ рентабельности оборотных средств ООО «Кооптехсервис», для этого составлена табл. 3 с исходными данными для расчетов.



Динамика рентабельности оборотных средств  
ООО «Кооптехсервис» за 2016–2018 гг.

Таблица 3

**Исходные данные для факторного анализа рентабельности оборотных средств ООО «Кооптехсервис» за 2017–2018 гг., тыс. руб.**

Показатели	Годы		Абсолютное изменение (+/-)	Темп изменения, %
	2017	2018		
1. Величина выручки	25818	21720	-4098	84,1
2. Величина себестоимости проданной продукции	24949	21059	-3890	84,4
3. Величина прибыли от продаж	869	661	-208	76,1
4. Величина прочих доходов	1	14	13	в 14 раз
5. Величина прочих расходов	74	86	12	116,2
6. Величина прибыли (убытка) от прочей деятельности	-73	-72	1	98,6
7. Величина прибыли до налогообложения	796	589	-207	74,0
8. Средняя величина оборотных средств	4299,5	4536	236,5	105,5
9. Рентабельность оборотных средств, %	18,5	13,0	-5,5	-

С целью выявления причин снижения рентабельности оборотных средств проведен факторный анализ рентабельности оборотных средств с использованием способа цепных подстановок. Результат представлен в табл. 4.



**Факторный анализ рентабельности оборотных средств  
ООО «Кооптехсервис» за 2017–2018 гг.**

Подстановки	Изменение факторов			Результат	Влияние факторов (+/-)
	$\Delta\Pi_{\text{продаж}}$	$\Delta\Pi_{\text{прочая}}$	$\overline{OC}$		
1. Базовые показатели	869	-73	4299,5	18,51	—
2. $\Delta\Pi_{\text{продаж}}$	869	-73	4299,5	13,68	-4,84
3. $\Delta\Pi_{\text{прочая}}$	661	-72	4299,5	13,70	0,02
4. $\overline{OC}$	661	-72	4536	12,99	-0,71
Совокупное влияние факторов					-5,53

Из данных табл. 4 следует, что рентабельность оборотных средств уменьшилась на 5,53 %, что произошло по следующим причинам:

1) в связи со снижением прибыли от продаж на 208 тыс. руб. рентабельность оборотных средств уменьшилась на 4,84 %;

2) снижение убытка от прочей деятельности на 1 тыс. руб. привело к увеличению рентабельности оборотных средств на 0,02 %;

3) среднегодовая стоимость средств увеличилась на 236,5 тыс. руб., вследствие чего произошло уменьшение рентабельности активов на 0,71 %.

Таким образом, негативное воздействие на изменение общей рентабельности оборотных средств оказало снижение прибыли от продаж, убытка от прочей деятельности и увеличение оборотных средств. Это вызывает необходимость: детального исследования финансовых результатов от основной деятельности; поиска путей увеличения прибыли; дополнительного исследования оборотных средств, отдельных составляющих, оптимизации их величины.

Основной задачей в процессе управления оборотными средствами ООО «Кооптехсервис» является снижение суммы дебиторской задолженности, а также ускорение ее оборачиваемости. Организации, чтобы уменьшить дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков и погасить кредиторскую задолженность, необходимо проводить отбор потенциальных покупателей и определить условия оплаты товаров, предусмотренных в контрактах, договорах.

Кроме того, эффективным средством сокращения потерь от задержки покупателем расчетов является факторинг. Оптовую отгрузку товаров в кредит лучше предоставлять постоянным клиентам. Например, можно использовать такую форму продажи товаров в кредит.

1. Покупатель получает трехпроцентную скидку в случае оплаты полученной продукции в течение десяти дней с начала периода кредитования (например, с момента получения продукции).

2. Покупатель оплачивает полную стоимость товаров, если оплата совершается в период с 11 по 30 день кредитного периода.

Для увеличения мобильности оборотных средств организации необходимо снизить оборотные активы. ООО «Кооптехсервис» следует отслеживать и налаживать работу по формированию оборотных средств путем нормирования и контроля. Это позволит выявить внутренние резервы от нерационального использования средств и направить их на покрытие некоторых расходов, что, в свою очередь, увеличит финансовую устойчивость, а организация будет стремиться к достижению безубыточной работы за счет более рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

### **Список литературы**

1. *Валерианов А.А., Леванова Т.А.* Оптимизация структуры оборотного капитала предприятий АПК на основе статистических методов // Вестник Чувашской гос. сельскохозяйственной академии. 2017. № 3 (3). С. 97–101.

2. *Кириллова О.А., Леванова Е.Ю.* Оценка эффективности использования оборотных средств организации // Управление финансами компаний и финансовых институтов: сб. материалов Регион. заоч. науч.-практ. конф. (20 ноября 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 140–147.

3. *Леванова Е.Ю.* Формирование конкурентных отношений и конкурентоспособности экономических систем: дис. ... канд. экон. наук / Чувашский гос. ун-т им. И.Н. Ульянова. Чебоксары, 2006. 153 с.

4. *Леванова Т.А., Иванова Е.А.* Управление оборотным капиталом предприятия // Современные концепции финансового менеджмента в обеспечении устойчивого развития банковского и реального секторов экономики: материалы Всерос. науч.-практ. конф. (7 декабря 2018 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 45–50.

5. *Фомина К.Д., Леванова Е.Ю.* Факторы, влияющие на дебиторскую задолженность, и методы управления ею // Современные проблемы управления финансами компаний и финансовых институтов: сб. материалов Всерос. заоч. науч.-практ. конф. (10 апреля 2018 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. С. 432–435.

# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**С.В. Леонтьев**, аспирант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Исследованы стратегические ориентиры развития внешнеторговой деятельности региона в контексте обеспечения его экономической безопасности; обозначены проблемы внешнеторговой деятельности российских регионов, тормозящие эффективность развития торговли на зарубежных рынках; обоснованы целевые направления развития и предложены инструменты регулирующего воздействия внешнеторговой политики региона, реализация которых позволит диверсифицировать структуру и качество экспорта и расширить его географию, а также будет способствовать интеграции региона в мировое хозяйство.

**Ключевые слова:** стратегия; регион; внешняя торговля; экономическая безопасность; инновации; экспорт; импорт.

Регион является элементом общей картины целого государства, его составной частью со своими внутренними особенностями и характеристиками, но функционирующий по единым правилам и нормам. Соответственно развитие государства прямо зависит от уровня развития его территорий. Процессы, происходящие в мировом хозяйстве, указывают на то, что экономическое развитие территории требует эффективной работы как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

На современном этапе развития российского общества значимость разработки и реализации особых управленческих технологий, учитывающих статус региона как участника внешнеэкономических связей, возрастает в связи с необходимостью формирования многоуровневой системы национальной безопасности в многополюсном и дифференцированном экономическом пространстве государства, обеспечивающей предупреждение и нейтрализацию рисков с учетом особенностей их воздействия на состояние индикаторов развития территориально-локализованных образований и тенденций их изменения. Исследование показывает, что в современных условиях те регионы, которые активно участвуют во внешнеэкономических связях, характеризуются относительно более высокими показателями экономического развития и качества жизни населения.

В настоящее время внешняя торговля представляет собой многогранную и сложную работу, так как процессы международной глобализации, интеграции и интернационализации внесли свои особенности в экономическую жизнедеятельность участников внешнеэкономической деятельности [1; 4]. К таким особенностям можно отнести: таможенное регулирование, маркетинг, конкуренцию, технологии, инновации, логистику, санкции и другие экономические барьеры, возможности доступа к мировому рынку, обеспеченность ресурсами.

Международная торговля способствует расширению рынков сбыта и преодолению ограниченности ресурсов, создает возможности роста производства, внедряет в производство новейшие технологии и НИОКР. Такие положительные процессы, в свою очередь, ведут к росту производительности труда и повышению доходов населения. Это дает нам основание утверждать, что качественные внешнеторговые связи – обязательное и существенное условие для высокоэффективного функционирования хозяйственного комплекса как страны, так и ее регионов. В этом, на наш взгляд, заключается одно из правил идеального развития внешнеторговой деятельности.

Однако то, что происходит на мировой политической арене сегодня, усложняет деятельность субъектов Российской Федерации на зарубежных рынках. Все негативные моменты приводят к замедлению процессов во внешней торговле, потому что политические инструменты в мировом пространстве взаимодействия стран искусственно и активно вмешиваются в международные экономические отношения, от чего особенно страдают экономики развивающихся стран, в том числе и регионов России, создавая при этом угрозы экономической безопасности.

Опыт экономики передовых государств свидетельствует, что развитие внешней торговли нуждается в регулирующем воздействии государства, направленном на объемы торговли, товарную и географическую структуру экспортно-импортных операций. В федеративном государстве такое регулирование осуществляется на двух уровнях: федеральном и региональном. На федеральном уровне с помощью мер обязывающего или запретительного характера обеспечивается национальная безопасность страны. Это проявляется в количественном ограничении экспорта и импорта, выдаче лицензий на проведение внешнеторговых операций, контроле безопасности и качества товаров [5].

Анализируя данные Федеральной таможенной службы [4] и Федеральной службы государственной статистики России [2] по Чуваш-

ской Республике, мы выявили следующие отрицательные стороны развития внешней торговли:

1. Экономические кризисы и преобразования в экономике России, длящиеся более двадцати лет, не способствовали улучшению качества и структуры производства и промышленности региона.

Ослабление в 2019 г. внешнеэкономической конъюнктуры, низкий спрос на российские товары на внешних рынках стали причиной наметившегося снижения внешнеэкономической активности предприятий Чувашской Республики. На снижение внешнеторгового оборота повлиял спад экспортных поставок продукции химической промышленности и машиностроения.

2. Хотя существует широкая география экспорта (91 страна), республика имеет постоянные и устойчивые внешнеторговые связи лишь с Китаем и странами Евразийского экономического союза, несмотря на большое количество регулярно заключаемых правительством Чувашии соглашений с иностранными государствами и их контрагентами. Основная часть такого рода документов носит исключительно декларативный характер. Несмотря на снижение объема импорта на 15 % за 9 месяцев 2019 г. по сравнению с аналогичным периодом 2018 г., доля импорта в структуре внешней торговли Чувашской Республики остается высокой и составляет 61,9 %, что не способствует развитию региона. Поэтому мы считаем, что ключевым направлением развития внешнеторговой деятельности должно стать улучшение качества и структуры экспорта, а также расширение его географии с учетом всех возможностей и потенциала Чувашской Республики.

С целью трансформации структуры экспорта нужно определить приоритеты работы на внешних рынках и применить требуемые меры воздействия, позволяющие перейти к более сбалансированной и качественной структуре экспорта региона. Данные действия необходимы, потому что экспортно-ориентированные субъекты Чувашии постоянно сталкиваются с трудностями при осуществлении внешнеторговой деятельности. Необходимые изменения в качестве и структуре экспорта республики можно изложить в едином документе – стратегической программе поддержки и развития внешнеторговой деятельности, которая должна включать в себя как приоритеты, методы действий, так и ключевые инструменты:

1. Финансовые и кредитные инструменты (эти инструменты широко используются в развитых странах): льготное кредитование экспортных производственных предприятий; обеспечение льготными экспортными каналами; особые условия налогообложения; экспорт-

ный лизинг; форфетирование; бартер; государственное и региональное страхование экспортных товаров и сделок.

2. Маркетинговые инструменты: помощь в поиске внешних рынков сбыта и их исследование; предоставление информационных и консультационных услуг по вопросам конъюнктуры зарубежных рынков; продвижение товаров и услуг на внешних рынках (усиление рекламной и выставочно-ярмарочной деятельности, особенно в сфере экспорта услуг; организация сети торговых представительств, внешнеторговых компаний и специализированных торговых домов, занимающихся экспортом и импортом продукции с учетом интересов региона).

3. Региональные управленческие инструменты: развитие инфраструктуры внешней торговли в регионе; подготовка квалифицированных кадров в сфере внешней торговли; активное сотрудничество с федеральным центром по расширению номенклатурной группы и привлекательности продукции и услуг региона в общей картине экспорта государства.

Наличие стратегической программы развития внешнеторговой деятельности позволит значительно минимизировать риск возникновения ошибок в региональной экономической политике в результате лоббирования политических и экономических интересов группы частных лиц в ущерб экономической безопасности региона. Однако рамки программы должны быть гибкими, необходимо, чтобы всегда была возможность оперативного и эффективного реагирования на любые изменения глобального и внутригосударственного характера. Ориентир на диверсификацию экспорта современной, качественной, технологичной и инновационной продукции является главной стратегической целью развития внешней торговли региона. Ориентация на сырьевой экспорт и на товары низкой степени переработки не способствуют росту объемов внешней торговли [2].

Для расширения географии экспорта требуются механизмы организационного характера, которые могут быть достигнуты лишь в рамках скоординированных усилий государства и ее регионов. К числу таких инструментов можно отнести: представительство региона за рубежом, помощь субъектам в работе в свободных экономических зонах (зонах свободной торговли) и свободных промышленных зонах, что, на наш взгляд, должно быть особо привлекательно для промышленных предприятий Чувашии. Примером можно считать Египет, где благодаря межправительственным соглашениям созданы благоприятные условия для производства продукции российских промышленных предприятий с целью последующего освоения рынков Африки и Ближнего Востока.

Для повышения эффективности управления экономической безопасностью внешнеэкономических связей региона необходимо сформировать механизм регулирования процессов взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности, что предполагает: изучение различных вариантов внешнеэкономического механизма, приспособленных к условиям мирового рынка и территории базирования субъектов ВЭД; оптимальное сочетание внешнеэкономического и регионального механизмов; использование зарубежного опыта валютно-финансовых и внешнеторговых отношений; обеспечение валютно-финансового взаимодействия хозяйствующих субъектов с партнерами на принципах международного права и международных экономических договоров; использование валютно-финансовых рычагов привлечения иностранных инвестиций для развития производства товаров и услуг и инфраструктуры региональных рынков. Реализация этих задач во многом зависит от участия регионов РФ в ВЭД. Внешнеэкономическая деятельность на региональном уровне должна основываться на следующих принципах: обеспечение социальной ориентации внешнеэкономической деятельности; сочетание общерегиональных и ведомственно-отраслевых интересов при организации внешнеэкономических связей; оптимальное разделение функций и полномочий субъектов внешнеэкономических связей; обеспечение эквивалентности внешнеэкономических связей и предотвращение доминирования ресурсно-сырьевой направленности экспорта; коммерциализация инноваций и эффективная защита результатов интеллектуальной деятельности российских резидентов на мировом рынке.

Сущность внешнеэкономической безопасности заключается в соответствии результатов внешнеэкономической деятельности национально-государственным интересам России.

Внешнеэкономическая безопасность может достигаться повышением конкурентоспособности, приспособляемостью регионов страны к условиям мирового рынка, обеспечением управляемости и адаптационной восприимчивости ее к мерам протекционной защиты, так и к политике либерализации в целях обеспечения устойчивого экономического роста.

Механизм обеспечения безопасности внешнеэкономической деятельности должен включать четыре основных направления:

- внешняя торговля;
- международная миграция капитала, в том числе инвестиционная деятельность;
- международная миграция технологий;
- международная миграция рабочей силы.

Таким образом, условием формирования эффективной системы управления и организации внешнеэкономических связей выступает сочетание интересов участников внешнеэкономических отношений, состав которых в условиях глобализации расширился и включает наряду с интересами интегрированных наднациональных образований, государства и отдельных субъектов хозяйствования интересы регионов и макрорегионов (федеральных округов). Приоритетные стратегические направления и программы развития внешнеторговой деятельности региона должны быть нацелены на обеспечение экономической безопасности регионов и укрепление национальной, экономической и технологической безопасности Российской Федерации в целом.

### **Список литературы**

1. *Господарик Ю.П., Пашиковская М.В.* Международная экономическая безопасность: учебник. М.: Университет «Синергия». 2018. 416 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 26.01.2020).
3. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 26.01.2020).
4. *Петросян А.Д.* Стратегическое управление развитием внешней торговли в России // Экономические стратегии, 2012. № 6-7.
5. *Смирнова Т.Г., Губанова Е.С.* Новые ориентиры внешней торговли региона // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011. № 2 (14).
6. *Федорова Л.П., Лысенин В.С.* Системный подход к регулированию внешнеэкономической деятельности региона // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция (РИСК). 2011. № 1. С. 162–164.

## **К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОГРАММ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА**

**Е.Д. Лыжин, Х.А. Аетбаев** – магистранты,

**Н.П. Белова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются проблемы создания и развития корпоративных систем стимулирования персонала на примере крупнейших банков Российской Федерации: Сбербанка и ВТБ. Авторы раскрывают основные составляющие систем материального и нематериального стимулирования



сотрудников, опираясь на новейшие исследования российской банковской сферы. Подчеркивается необходимость изменения стратегии мотивации персонала в условиях экономического кризиса и стагнации, рассматривается смещение фокуса стимулирования с величины заработной платы на расширение социального пакета. В качестве удачной стратегии приводится пример «социальной карты» банка ВТБ с возможностью для каждого сотрудника добавлять к базовой части социального пакета дополнительные индивидуальные опции. Авторы приходят к выводу об эффективности применения социального пакета с опциями на выбор в современных российских реалиях.

**Ключевые слова:** стимулирование персонала; материальное и нематериальное стимулирование; социальный пакет; ВТБ; Сбербанк.

Мотивация персонала была и остается одной из ключевых проблем эффективного управления. В крупных российских корпорациях, имеющих сеть филиалов по всей стране, следуют западному опыту в создании общих для всей сети корпоративных программ стимулирования персонала [3]. В последние два десятилетия мы наблюдали бум создания подобных программ. Особенно активным он был в банковской сфере: практически все банки страны предприняли попытку ввести критерии эффективности для каждой группы работников: рядовых исполнителей, линейных менеджеров, топ-менеджмента, определить прозрачные КПЭ и на их основе осуществлять материальное и нематериальное стимулирование персонала. Спустя некоторое время после повсеместного внедрения корпоративных программ становится возможным произвести анализ их эффективности. В частности, представляет интерес анализ программ ПАО «Сбербанк России» и ПАО «Банк ВТБ».

Как и в любой корпорации, в Сбербанке и Банке ВТБ действует ряд различных способов материального стимулирования работников, которые можно условно распределить на две группы – денежные вознаграждения и так называемый «социальный пакет» [4; 5]. К первой группе, помимо собственно заработной платы (базового оклада), относятся: денежные премии/бонусы за выполнение целей банка или КПЭ (выплачиваемые ежегодно, ежеквартально или по факту достижения показателей); комиссионные выплаты за заключение определенного количества сделок; индивидуальные денежные вознаграждения за особые навыки, верность, большой стаж работы и пр.; разделение прибыли банка между сотрудниками; дополнительные пособия.

Что касается социального пакета, то в него обычно включены: различные виды социального и медицинского страхования; льготные банковские и иные услуги; оплата банком определенных расходов

(услуги связи, транспортные издержки); пенсионные отчисления; предоставление туристических путевок и санаторно-курортное лечение; подарки работникам и членам их семей; оплата обучения.

Главным мотивирующим фактором, определяющим стремление людей устроиться на работу в банковском секторе, долгое время являлась стабильная и высокая (относительно многих других секторов экономики) заработная плата, значительную часть которой составляли стимулирующие выплаты и бонусы. В своих программных документах банки заявляли среди своих важнейших задач обеспечение конкурентоспособного уровня оплаты труда, который обеспечит достойный материальный достаток сотрудников. Так, Сбербанк в своей Стратегии 2014 г. планировал увеличивать уровень оплаты труда темпами, значительно превышающими уровень инфляции. Обеспечить опережающий инфляцию рост зарплат планировалось за счет повышения эффективности на всех уровнях [5].

Гибкое формирование заработной платы также стало одним из способов увеличить эффективность труда. Так, в частности, у специалистов по работе с физическими лицами, находящимися на низшей ступени банковской иерархической лестницы, заработная плата состоит из минимального оклада и премиальной части, которая зависит от количества проданных и оформленных банковских продуктов.

Однако в современных российских реалиях, в условиях экономической стагнации, размер заработной платы банковских работников стал приближаться к базовому окладу, особенно у низовой категории сотрудников, и практически сравнялся со средними показателями по экономике. Бонусы существенно сократились, а многие КПЭ, введенные в банках в годы устойчивого экономического роста, стали практически невыполнимы. Кроме того, проявились существенные различия в уровне прибыли региональных отделений.

Сложилась ситуация, когда назрела необходимость пересмотреть действующие системы стимулирования. Даже такая прозрачная система, как «5+» (личная результативность, совершенствование профессиональных знаний, инновации и оптимизация рабочего процесса, работа в команде и клиентоориентированность), которая используется в Сбербанке для оценки эффективности рядовых сотрудников при распределении премий за выполнение групповых показателей, зачастую вызывает недовольство персонала [5].

В последние годы крупнейшие банки Российской Федерации регулярно объявляют об очередном сокращении банковского персонала. Избавление от части наименее квалифицированных и наименее эффективных сотрудников, тем не менее, не отменяет задачи по стиму-

лированию и удержанию высококвалифицированного персонала. Поэтому в настоящее время возрастает значение нематериальных стимулов в отношении работников банковской сферы. Часто встречаемые методы нематериального стимулирования в ПАО «Сбербанк России» – предоставление гибкого рабочего графика; проведение совместного досуга всем банковским коллективом; признание со стороны руководства; возможность повышения квалификации, перспектива карьерного роста, профессионального развития; возможность участия в принятии решений, обсуждения важных для банка вопросов (включение в состав кредитного комитета, комитета по управлению активами и пассивами и т.д.); символические награды (доска почета, звание «Лучший сотрудник», статья в корпоративной прессе, сувениры, таблички; зачисление в кадровый резерв банка [1].

Кроме того, в условиях экономического кризиса важнейшим фактором мотивации может стать не величина заработной платы, а широта социального пакета, предоставляемого корпорацией работнику. Здесь спектр возможностей довольно широк – от корпоративной пенсионной программы и добровольного медицинского страхования до системы компенсаций на содержание детей в детских учреждениях, обучение и медобслуживание детей. Идеально, если сотрудник получает внутри социального пакета именно те льготы и привилегии, которые ему нужны.

Опыт Банка ВТБ в формировании социального пакета работников является уникальной инновацией для отечественных компаний. «Социальная карта сотрудника Банка ВТБ» использует индивидуальный подход к формированию социального пакета и представляет собой виртуальный счет сотрудника в социальном бюджете банка. Каждому работнику выделяется норматив, величина которого определяется занимаемой должностью. Программа основана на принципах адресности, гибкости и дифференцированности и позволяет сотруднику получать персональный набор услуг [2]. Основу «социальной карты» составляют долгосрочные программы социальной защиты: добровольное медицинское страхование и негосударственное пенсионное обеспечение. Формирование социальной карты состоит из двух частей – базовой, которую получают все сотрудники, и дополнительной, где по выбору работник может получить нужные лично ему дополнительные услуги. Это является прекрасным примером грамотного подхода к созданию корпоративных программ стимулирования персонала.

Немаловажным фактором, влияющим на то, что в системе мотивации сотрудников социальный пакет (особенно в сочетании с адресностью и возможностью выбора его опций) становится более значи-

мым, чем величина заработной платы, является традиционно патерналистское отношение населения России к большим системам (начиная с государства), потребность быть включенными в большие системы и чувствовать заботу о себе. Подобные глубинные факторы усиливаются в периоды нестабильности.

В связи со всем вышеизложенным представляется правомерным не только строить системы стимулирования на основе КПЭ, но и предоставлять работнику широкий социальный пакет с возможностью выбора его отдельных опций. Повышение чувства защищенности, несомненно, будет положительно сказываться на эффективности труда каждого отдельного работника.

### **Список литературы**

1. *Батожаргалов Б.Б.* Система мотивации персонала на примере компании «Сбербанк» // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 3. С. 18–20.
2. *Долженко Р.А.* Инновационные формы использования социального пакета в организации (на материалах Банка ВТБ) // Известия АлтГУ. 2014. № 2 (82). С.101–103.
3. *Иванов П.А., Белова Н.П.* Совершенствование управления человеческими ресурсами в коммерческой организации // Проблемы управления современной экономикой: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 декабря 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 228–232.
4. ПАО «Банк ВТБ»: офиц. сайт. URL: <https://www.vtb.ru>.
5. ПАО «Сбербанк России»: офиц. сайт. URL: <http://www.sberbank.ru>.

## **РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Е.Д. Лыжин**, магистрант, **Н.П. Белова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются итоги развития ПАО «Сбербанк» в свете обозначенных приоритетов Стратегии «Сбербанка» 2020. Авторы раскрывают основные экономические показатели «Сбербанка» за 2018 г. Авторы приводят статистические данные роста компании, отмечают рост новых высокотехнологичных персонализированных сервисов, ориентированных на удовлетворение широкого спектра потребностей клиента. Опираясь на опубликованный годовой отчет за 2018 г., авторы приходят к выводу об эффективности избранной стратегии по выходу на новый уровень конку-

рентоспособности и преобразованию «Сбербанка» в современную банковскую структуру с высокотехнологичной платформой.

**Ключевые слова:** ПАО «Сбербанк»; Стратегия 2020; высокотехнологичные банковские сервисы.

«Сбербанк» является системообразующим элементом российской экономики, который служит индикатором стабильности финансовой системы в стране. Группа «Сбербанк» – крупнейший финансовый институт в России и Центральной и Восточной Европе. Основная операционная деятельность сосредоточена в России, на которую приходится 87 % активов Группы. «Сбербанк» представлен в 22 странах мира, имеет почти 103 миллиона клиентов (92,8 млн частных лиц и 2,27 млн корпоративных клиентов) и около 294 тыс. сотрудников, 14186 офисов ежемесячно обслуживают более 50 млн клиентов.

Новая Стратегия «Сбербанка» на 2018–2020 гг. является ключевым корпоративным документом, определяющим основные направления развития банка. Главная цель Стратегии 2020 – выход на новый уровень конкурентоспособности, дающий возможность конкурировать с глобальными технологическими компаниями, оставаясь лучшим банком для населения и бизнеса. Цель по чистой прибыли на 2020 г. – 1 трлн руб.

2018 год – первый год реализации Стратегии 2020, подтвердивший правильность курса на построение экосистемы и превращение банка в технологическую компанию. 2018 год стал очень важным с точки зрения подтверждения актуальности выбранной стратегии и ее приоритетов.

Группа «Сбербанк» завершила 2018 г. с рекордной чистой прибылью (831,7 млрд руб.) и обеспечила рентабельность капитала выше 23 %. В 2018 г. активы Группы увеличились на 15,4 %. Совокупный кредитный портфель вырос на 16 %, показав прирост и в корпоративном, и в розничном сегментах, при одновременном улучшении качества. Прибыль на одну обыкновенную акцию возросла на 15,4 %. Соотношение операционных расходов к доходам достигло уровня 34,2 %.

В 2018 г. «Сбербанк» значительно нарастил масштаб деятельности и увеличил свою клиентскую базу. Количество активных розничных клиентов достигло 92,8 млн человек, и более половины новых клиентов – молодежь от 14 до 21 года. Количество корпоративных клиентов увеличилось до 2,28 млн в основном за счет сегмента небольших предприятий. При этом каждый второй предприниматель, открывший свой бизнес в прошлом году, выбрал «Сбербанк» для открытия счета.

Внедрение систем персонализированных коммуникаций в онлайн-каналах стало ключевым условием привлечения новых клиентов и сохранения крепких и доверительных отношений с существующими. «Сбербанк» уделяет огромное внимание развитию онлайн-сервисов. Анализ данных помогает «Сбербанку» лучше понимать своих клиентов и своевременно предлагать актуальные финансовые и нефинансовые сервисы в удобном формате. Технологическая трансформация стала критичным условием для построения data-driven компании, а развитие инновационных навыков сотрудников – основным драйвером успеха.

Количество клиентов, постоянно использующих цифровые каналы, достигло 65 млн человек и 1,75 млн компаний. Сервисы «Сбербанка» – одни из самых востребованных в мире: мобильное приложение «Сбербанк Онлайн» входит в топ-5 самых популярных приложений по числу скачиваний. В 2018 г. клиенты «Сбербанка» получили возможность осуществлять переводы в другие банки по номеру телефона, использовать мобильное приложение СберKids, сервис «Открытки» и множество других полезных и удобных функций. Важной вехой в развитии приложения стало появление в «Сбербанк Онлайн» возможности получения потребительского кредита в течение нескольких минут.

«Сбербанк» продолжил развивать уникальную инновационную инфраструктуру для развития финансовых услуг в стране, включая эквайринг в транспорте, оплату по штрих-коду, предоставление государственных услуг. Платформа недвижимости ДомКлик, на которой сегодня выставляется более миллиона объектов, стала лидером по итогам народного голосования Рунета в 2018 г. Через ДомКлик выдается четверть всей ипотеки в стране и почти половина ипотеки в Москве.

«Сбербанк» является крупнейшим игроком на российском рынке ипотечного кредитования. За 2018 г. доля «Сбербанка» на российском ипотечном рынке увеличилась на 0,7 п.п. и составила 56,3 %. В 2018 г. «Сбербанк» выдал 829 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 1 563 млрд руб. По сравнению с предыдущим годом объем выданных ипотечных кредитов вырос на 44 %.

Успех преобразований «Сбербанка» напрямую зависит от уровня эффективности инвестиций в человеческий капитал. «Сбербанк» предлагает большой блок образовательных программ, в том числе на базе Корпоративного университета. В 2018 г. на различных программах и курсах прошли обучение 34 тыс. руководителей и 213 тыс. специалистов.

В 2018 г. был запущен проект «Школа 21», нацеленный на подготовку инженеров и специалистов ИТ-индустрии. «Сбербанк» надеется, что «Школа 21» сыграет значимую роль в технологическом развитии страны.

Таким образом, результаты 2018 г. подтвердили правильность избранной стратегии на создание новых высокотехнологичных персонализированных сервисов, ориентированных на удовлетворение широкого спектра потребностей клиента. Избранная стратегия позволяет «Сбербанку» выйти на новый уровень конкурентоспособности и способствует преобразованию «Сбербанка» в современную банковскую структуру с высокотехнологичной платформой.

### ***Список литературы***

1. Годовой отчет ПАО «Сбербанк» за 2018 год. URL: <https://2018.report-sberbank.ru>.
2. Стратегия Сбербанка – 2020. URL: <https://psi-www-sberbank-com.sberbank.ru>.

## **ОЦЕНКА ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ, И МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ ИХ ВЛИЯНИЯ**

**С.Б. Макашев**, магистрант, **Ю.В. Павлова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье исследуются внутренние и внешние факторы, влияющие на устойчивость предприятий и корпораций в современных условиях. Главной отличительной особенностью современной экономики является ее функционирование в условиях продолжающегося изменения рыночной ситуации и условий реализации финансово-хозяйственной деятельности предприятий и корпораций. На стабильность предприятий влияет целый ряд не только внешних, но и внутренних факторов. В этих условиях организации сталкиваются с необходимостью спрогнозировать и максимально учесть всевозможные факторы, влияющие на их долгосрочное развитие и достижение поставленных целей.

**Ключевые слова:** устойчивость; риск; неопределенность; внутренние факторы; внешние факторы; методы исследования; экономическая безопасность.

Российские предприятия и корпорации в современных условиях представляют собой сложные системы по аккумулярованию производственных, трудовых и финансовых ресурсов с целью получения прибыли. Наличие финансовых ресурсов и их эффективное использование определяют финансовую устойчивость предприятий и корпораций. Успешное функционирование любого предприятия или корпорации в современных условиях, их финансовая устойчивость невозможны без учета внутренних и внешних факторов. Этим и обусловлена актуальность темы исследования. К внутренним факторам относятся риски, возникновение которых связано с финансово-хозяйственной деятельностью самого предприятия. Они могут быть устранены им в результате диверсификации при управлении финансами. Под финансовой устойчивостью, по мнению И.М. Сапаровой, Ю.В. Павловой, как правило, понимают достижение предприятиями и корпорациями такого равновесия, при котором обеспечивается эффективность их функционирования при разных условиях [8].

К внешним факторам относятся риски, возникновение которых не зависит от финансово-хозяйственной деятельности предприятия и которые не могут быть устранены им. Предприятия могут лишь учитывать их при управлении финансами. Как внутренние, так и внешние риски должны анализироваться предприятием и учитываться при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, так как полностью отказаться от рисков невозможно. Отказ от рисков для предприятий и корпораций предполагает отказ и от основной цели в рыночной экономике – отказ от прибыли.

Основой исследования теоретической, методологической и практической части послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные проблеме оценки и управления финансовой устойчивости организации. Среди них можно выделить научные публикации таких ученых, как И.А. Бланк, Р. Брейли, Д. Ван Хорн, В.В. Ковалев, Е.В. Негашев, А.Д. Шеремет и др. [3; 4; 9].

Своевременное изучение внутренних факторов дает возможность предприятиям и корпорациям обнаружить текущие угрозы и наметить перспективы при определении целей, реализации своей финансово-хозяйственной деятельности в современных условиях для сохранения собственной устойчивости на рынке. Для избежания состояния банкротства необходимо выбрать подход к оценке финансовой устойчивости организации, который позволит выявить влияние факторов на организацию, а затем принять ту или иную политику по их устранению.

Таким образом, на финансовую устойчивость предприятий и корпораций в современных условиях оказывают влияние:



- факторы, связанные с текущей деятельностью организации;
- факторы, связанные с инвестиционной деятельностью организации;
- факторы, связанные с финансовой деятельностью организации.

Большая часть организаций уделяет внимание более подвластным им внутренним факторам. Наиболее верным способом для принятия решения о максимизации прибыли является анализ статей Отчета о финансовых результатах в динамике. Первое, на что следует обращать внимание, – вопросы по сокращению издержек. Возможность сокращения издержек на всех этапах планирования деятельности организации рассматривается на различных уровнях управления, начиная с бухгалтеров, заканчивая топ-менеджерами и руководством организации. К тому же ни одна организация не обходится без издержек. И вопросы о необходимости их сокращения каждая организация решает по-своему. Некоторые руководители принимают однозначные и бесповоротные решения об избавлении от непрофильных активов, разделении бизнеса, другие уменьшают расходы по бюджетным статьям. Прибыль – это основная цель любого предприятия или корпорации, и повышается она либо увеличением объема предоставляемых услуг, либо увеличением стоимости уже имеющихся услуг. Но это не всегда целесообразно, так как для увеличения объема предоставляемых услуг необходимы дополнительные статьи финансирования, повышение стоимости услуг не всегда хорошо сказывается на спросе, и на смену могут прийти более доступные по стоимости услуги конкурентов. Потому более разумным действием является снижение затрат.

Использование полнофункциональной единой системы управления ресурсами компании может дать огромные преимущества организации за счет оптимизации бизнес-процессов и снижения издержек: повышенный уровень контроля внутренней информации, одновременный доступ к данным с целями планирования и управления, снижение рисков и повышение рентабельности производства. Пока одни организации увязают в так называемой бюрократии, получая информацию отдельно от каждого отдела, другие организации, используя информационные системы, быстро реагируют на изменения внешней и внутренней среды и эффективно устраняют факторы, негативно влияющие на финансовую устойчивость организации. На эти факторы и должны в первую очередь обратить внимание менеджеры при выборе стратегии по управлению финансами предприятий и корпораций. В этом им может помочь, по мнению А.Л. Маштановой, Ю.В. Павловой, функционирование самого финансового механизма хозяйствующего субъекта [5].

К политическим факторам, оказывающим влияние на устойчивое развитие предприятий и корпораций, как правило, относят государственное устройство, законодательно-правовое регулирование бизнеса, таможенную и кредитную политику. К экономическим факторам, оказывающим влияние на устойчивое развитие предприятий и корпораций, относятся финансовая система государства, система налогообложения, наличие производительных сил, уровень инфляции и уровень дохода населения. К рыночным факторам, оказывающим влияние на устойчивое развитие предприятий и корпораций, относятся емкость рынка, наличие конкуренции, партнеры и поставщики, спрос и предложение. К социальным факторам, оказывающим влияние на устойчивое развитие предприятий и корпораций, относятся демографические проблемы в стране, менталитет граждан и национальные чувства, уровень занятости населения и уровень жизни. К природным факторам, оказывающим влияние на устойчивое развитие предприятий и корпораций, относятся экологическая ситуация в стране, климатические и погодные условия, географическое местоположение и сезонность производства продукции.

Факторы инфляции связаны с вероятностью изменения реальной стоимости функционирующего капитала и могут привести к потерям прибыли предприятий и корпораций. По данным Центрального банка Российской Федерации [7], инфляция в декабре 2019 г. составила 3 %. При этом в денежно-кредитной политике государства на 2019 г. цель по инфляции заложена на уровне 4,0 % [7]. Таким образом, риски инфляции для предприятий и корпораций в текущем году были несущественными.

Рассмотрим изменение валютных факторов риска. По данным Центрального банка Российской Федерации [7], курс доллара по состоянию на 31 декабря 2019 г. составил 61,9057 руб. При этом в федеральном бюджете на 2019 г. курс доллара был заложен на уровне 63,9 руб. [7]. Таким образом, валютные риски для хозяйствующих субъектов в текущем году также несущественны.

Рассмотрим изменение процентных факторов риска. Процентные ставки также влияют на формирование и привлечение ресурсов предприятий и корпораций. При высоких процентных ставках организации не смогут привлекать кредитные ресурсы для своего дальнейшего развития. Так, по данным официального сайта Сбербанка [6], стоимость предлагаемых кредитов для юридических лиц составляет от 11,9 % в зависимости от кредитного продукта. При этом итоговый размер процентных ставок устанавливается индивидуально и зависит от финансового состояния заемщика, срока и суммы кредита, а также предостав-

ляемого залога. Подходы к трактованию и оценке финансового состояния предприятия рассмотрены Н.А. Бехтевой и Ю.В. Павловой [2]. При складывающихся социально-экономических факторах кредитования организации вынуждены полностью находиться на самофинансировании, что резко ограничивает возможности по формированию финансовых ресурсов и, соответственно, по их дальнейшему развитию.

Анализ факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие предприятий и корпораций, дает возможность достичь цели снижения рисков, а именно, увеличить точность познаний о внешней и внутренней среде организации. Это предполагает сохранение благоприятной работы организации и финансовую устойчивость предприятий и корпораций в современных условиях.

Таким образом, из проведенного исследования видно, что на сегодняшний день сформированы законодательно-нормативные, информационные и теоретические основы формирования, оценки и реализации устойчивости предприятий и корпораций как хозяйствующего субъекта, основной целью которого является получение прибыли. В основании признания юридического лица банкротом в соответствии с федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» лежит критерий неплатежеспособности, т.е. предполагаемой неоплатности [1]. Теория и практика реализации устойчивости организации связаны с формированием и наиболее эффективным использованием капитала компаний с учетом влияния как внутренних, так и внешних факторов в современных условиях развития рыночной конъюнктуры.

При этом изучение внешних и внутренних факторов дает возможность предприятиям и корпорациям обнаружить текущие угрозы и наметить перспективы не только при определении долгосрочных целей, но и при реализации своей текущей финансово-хозяйственной деятельности в современных условиях для сохранения устойчивости на рынке.

### ***Список литературы***

1. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (в ред. от 27.12.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обновления: 09.01.2020).

2. *Бехтева Н.А., Павлова Ю.В.* Подходы к трактованию и оценке финансового состояния предприятия // Актуальные вопросы современной науки и практики: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 16–22.

3. *Бланк И.А.* Управление финансовыми ресурсами. М.: Омега-Л, 2011. 768 с.

4. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: Проспект, 2014. 352 с.

5. Маиштанова А.Л., Павлова Ю.В. Особенности функционирования финансового механизма хозяйствующего субъекта // Состояние и перспективы развития государства и общества в условиях модернизации: диалог науки и практики: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. Чебоксары, 2015. С. 235–237.

6. Официальный сайт Сбербанка. URL: <https://www.sberbank.ru> (дата обращения: 29.01.2020).

7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 29.01.2020).

8. Сапарова И.М., Павлова Ю.В. Платежеспособность и финансовая устойчивость как факторы, обеспечивающие финансовую безопасность предприятия // Актуальные вопросы современной науки и практики: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 114–119.

9. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2010. 208 с.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ**

**К. Манарбек**, магистрант, **Б.Б. Доскалиева**, д-р экон. наук, проф.  
*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
(Республика Казахстан, г. Караганда)*

В статье раскрывается сущность инвестиционной политики Казахстана и то, какой стимул даст инвесторам разработанная Национальная инвестиционная стратегия. Автором представлена внедренная карта инвестиционных проектов с интеграцией в информационно-мониторинговую систему.

**Ключевые слова:** инвестиционная политика; экономический потенциал; экономическая эффективность.

Как реализуется инвестиционная политика Казахстана и какой стимул даст инвесторам разработанная Национальная инвестиционная стратегия на 2018–2022 годы, читайте в материале корреспондента ИА «Strategy2050.kz».

В экономическом процессе инвестиции занимают центральное место, что, в свою очередь, предопределяет общий рост экономики предприятия. Вследствие инвестирования в отраслях и на предприятиях растут объемы производства, возрастает доход, развивается экономиче-

ское соперничество между ними. Инвестиционная деятельность компании представляет собой обоснование вложений инвестиций и выполнение практических действий, направленных на получение прибыли или расширения экономического потенциала предприятия.

Одной из составляющих эффективной инвестиционной деятельности является продуманная инвестиционная политика. Независимо от размеров правовой формы и отраслевой принадлежности, инвестиционная политика предприятия содержит главное условие для его деятельности. Проблема оценки эффективности инвестиционных проектов всегда находилась и будет находиться в центре внимания как ученых, так и руководителей предприятий. Для научных организаций и инвесторов, функционирующих в условиях рыночных отношений, наиболее важным становится вопрос о перспективной выгодности проекта – его конечной научно-технической, социальной, экологической и экономической эффективности. Поэтому руководители предприятий должны владеть инструментариями отбора и методологическими подходами к оценке экономической эффективности инвестиционных проектов. Проект можно реализовывать, если он экономически эффективен, и, наоборот, если он неэффективен, то его следует отвергнуть.

Существенный вклад в развитие теоретико-методологических основ управления инвестиционной деятельностью внесли отечественные и зарубежные ученые: В.В. Бочаров, Е.А. Кандрашина, Г.П. Гончаренко, В.В. Игонина, А.Д. Касатова, Э.И. Крылов, Дж.М. Кейнс, У. Шарп, Г. Александер, С.В. Горбунов, А.С. Измайлова, О.П. Пидяшова, Д.А. Ендовицкий, В.Н. Глазунов, Т.С. Колмыкова, Г.С. Староверова и другие.

Инвестиционная политика Казахстана выходит на новый уровень. Республика Казахстан стала членом Комитета по инвестициям Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Это в свою очередь является показателем международных стандартов по инвестиционной политике стран-участниц данной организации. Инвестиционная политика любой страны в целом регулирует инвестиционный процесс и создает условия для устойчивого социально-экономического развития и целого государства, и бизнеса. Что касается ситуации в Казахстане, то по итогам 2018 г. объем прямых иностранных инвестиций составил 20,6 млрд долл. При этом рост прямых иностранных инвестиций составил 40 % по сравнению с предыдущим 2017 г., а в первом полугодии текущего года объем прямых иностранных инвестиций составил 5,4 млрд долл., причем данная цифра подтверждает тот факт, что количество выросло на 4,5 млрд долл. по сравнению с прошлым годом. Сохраняется темп роста и сейчас.

Именно для улучшения инвестиционного климата в рамках исполнения поручения Главы государства Министерством по инвестициям и развитию РК (далее – МИР) совместно со Всемирным банком разработана Национальная инвестиционная стратегия на 2018–2022 годы. В Стратегии основной акцент сделан на привлечение прямых иностранных инвестиций в несырьевые сектора, ориентированные прежде всего на экспорт. Отметим, что Национальная инвестиционная стратегия была утверждена Правительством 15 августа этого года на очередном заседании Правительства РК. В ней определены основные целевые индикаторы. Как отмечает Министерство по инвестициям и развитию РК, при ее успешной реализации, в течении пяти лет прогнозируется поэтапный рост валового притока прямых инвестиций в экономику до 26 % к уровню 2016 г., а инвестиции, ориентированные на повышение эффективности, т.е. на экспорт – до 50 %.

Представляя новый документ, министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек на заседании рассказал, что при успешной же реализации Стратегии объем инвестиций в основной капитал несырьевого сектора увеличится на 46 %. Одним словом, ожидается рост внутренних инвестиций. «Совместно со Всемирным банком определены приоритетные отрасли, в которые наиболее выгодно привлекать новые инвестиции, направленные на повышение эффективности. Эти отрасли можно разделить на две группы. Первая – это «отрасли с действующим потенциалом», такие как пищевая промышленность, глубокая переработка нефти, газа и полезных ископаемых (т.е. металлургия, химия и нефтехимия), а также машиностроение. Вторая группа – это «перспективные отрасли», такие как ИКТ, туризм и финансы», – отчитался глава ведомства Ж. Касымбек в Правительстве.

Первая группа подразумевает такие отрасли, в которые возможно продвигать прямые иностранные инвестиции, направленные на повышение эффективности в краткосрочной или среднесрочной перспективе. Вторая группа состоит из отраслей, в которых инвесторы могут быть заинтересованы в долгосрочной перспективе. «При условии, что мы сможем усилить свои конкурентные позиции, данные отрасли могут продемонстрировать хороший потенциал для привлечения прямых инвестиций в страну», – подчеркнул Ж. Касымбек. Вместе с тем за последние годы механизм государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) стал одним из эффективных инструментов в мире для привлечения прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ), особенно в капиталоемкие инфраструктурные и социальные проекты. Поэтому ГЧП в Стратегии – это один из основных инструментов привлечения ПИИ в экономику. «Следует отметить, что в рамках Стратегии особое внима-

ние уделяется не только привлечению новых инвесторов, но и удержанию действующих инвесторов и стимулированию реинвестиции. Также в Стратегии определены приоритетные страны для привлечения инвестиций», – добавил глава МИР РК.

С учетом экономических возможностей было определено 36 потенциальных стран мира. Также есть ответ и на вопрос, какие страны для нас являются самыми приоритетными. Это 11 развитых мировых стран, а именно США, РФ, Великобритания, Германия, Франция, Италия, КНР, Япония, Южная Корея, Турция, ОАЭ. Для работы с каждой из этих стран совместно с МИД будет разработан индивидуальный подход и конкретный план действий.

«Таким образом, в рамках Национальной стратегии определены четкие отраслевые и страновые приоритеты, и считаем целесообразным сконцентрировать имеющиеся ресурсы на этих направлениях. В целях достижения целей в рамках Стратегии работа будет проводиться по двум основным направлениям: первое – улучшение инвестиционного климата Казахстана и второе – реализация эффективных операционных мер и внедрение новых подходов привлечения инвестиций», – отметил Ж. Касымбек.

В рамках первого направления предусмотрены следующие меры: повышение прозрачности и предсказуемости инвестиционной политики.

«В этих целях будут внедрены новые подходы к разработке нормативно-правовых актов, предусматривающие широкое вовлечение частного сектора в процесс разработки НПА путем проведения социальных опросов и публикации проектов НПА до их принятия. Кроме того, рассматривается внедрение механизма обеспечения доступа инвесторов к НПА в сфере инвестиций путем публикации их на английском языке», – пояснил Ж. Касымбек.

Второе направление предусматривает комплекс мер по совершенствованию визового и миграционного режимов, условий по привлечению иностранной рабочей силы, а также налогового и таможенного законодательства. Планируется принятие мер по дальнейшему улучшению позиции Казахстана в рейтинге «Doing Business».

На сегодня Министерством по инвестициям и развитию РК проводится анализ эффективности действующих инвестиционных преференций и других видов государственной поддержки с учетом международного опыта и приоритетных отраслей для привлечения инвестиций.

Следующее направление – это совершенствование законодательства в сфере защиты прав инвесторов. По сообщению МИР РК, совместно с ассоциациями инвесторов будут выработаны предложения

по реформированию института инвестиционного омбудсмана, совершенствованию судебной защиты прав инвесторов. Также рассматривается возможность обеспечения доступа иностранных инвесторов к судебной системе международного финансового центра «Астана».

В рамках Новой стратегии будет запущен новый инструмент отслеживания и систематической идентификации жалоб и проблем инвесторов. В случае возникновения проблем у инвесторов данная информационная система своевременно будет информировать соответствующие госорганы и МИР. В целях повышения качества переговорной работы в рамках международных и двусторонних соглашений будут внедрены новые подходы.

Наряду с общими системными проблемами имеется также локальные отраслевые или региональные барьеры, препятствующие эффективному привлечению инвестиций. «Поэтому совместно с центральными государственными и местными исполнительными органами будет проведен анализ и приняты меры по устранению выявленных ограничений», – сказал министр.

В первую очередь, работа по данному вопросу будет проводиться с Национальной компанией «Kazakh Invest». В соответствии с поручением Главы государства создана специализированная нацкомпания по инвестициям «Kazakh Invest» с сетью зарубежных представителей и региональных филиалов. «Kazakh Invest» будет работать с инвесторами по принципу «одного окна». Также будет внедрена информационно-мониторинговая система инвестиционных проектов, которая полностью исключит «выпадение» каких-либо проектов без качественной и полноценной проработки до начала реализации.

Для эффективной работы с инвесторами и мониторинга реализации инвестиционных проектов будет внедрена Карта инвестиционных проектов с интеграцией в информационно-мониторинговую систему. Карта будет разделена на две группы: перспективные инвестиционные проекты для предложения инвесторам и реализуемые проекты, на которые уже привлечены инвесторы. Она станет главным инструментом мониторинга реализации инвестпроектов, а также эффективной системой оценки работы нацкомпаний в сфере привлечения инвестиций.

### ***Список литературы***

1. Об аудиторской деятельности: закон Республики Казахстан от 20.11.1998 № 304 (с изм. и доп. по состоянию на 01.01.2020). URL: <https://online.zakon.kz>.

2. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. 5-е изд., испр. М.: Омега-Л, 2014. 348 с.



3. Международные стандарты аудита, выражения уверенности и этики / Международная федерация бухгалтеров. 2006. URL: <https://online.zakon.kz>.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЦЕННОСТНОЙ СФЕРЫ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ

**О.Б. Мартынюк**, канд. психол. наук, доц.

*Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского (г. Ялта)*

В статье отмечается важность аксиологического компонента профессиональной педагогической деятельности и необходимость формирования ценностно-смыслового сознания будущих педагогов; представлен анализ педагогических центраций будущих педагогов разных лет обучения в учебном учреждении.

**Ключевые слова:** педагог; профессиональные педагогические ценности; аксиологические аспекты профессиональной подготовки будущего педагога.

Педагогическая деятельность имеет ярко выраженный аксиологический компонент. Ей характерно не только предметное, но и социальное содержание. В первую очередь большинство педагогов объединяет наличие жизненной потребности в объективации своей человеческой сущности в душах воспитанников. Это распредмечивание педагогом своего внутреннего бытия (мыслей, чувств, убеждений) в продуктах собственного труда должно быть лишь целесообразным, со знаком позитивного качества. Исходя из этого, тем большую значимость в педагогической деятельности приобретает ее аксиологический компонент, духовность педагога, его способность быть субъектом морали. Поэтому аксиологическое «Я» педагога имеет не меньшее значение, чем его предметные знания и навыки. Профессионала от рядового представителя профессии в первую очередь отличают именно характеристики его ценностно-смысловой сферы, т.е., как отмечает Л.М. Митина, в настоящем профессионале органически соединяется мастер и личность [3].

Центральное место в педагогической направленности педагога занимают профессиональные ценностные ориентации. А.К. Маркова рассматривает профессиональные ценностные ориентации педагога как профессиональные позиции [1], т.е. устойчивые системы отношений педагога к детям, к себе, к коллегам, которые тесно связаны с

мотивацией педагога и определяют его поведение. В трактовке А.Б. Орлова профессиональные психологические позиции являются личностными центрациями (своеобразной психологической направленностью) учителя на участниках педагогического процесса [4]. Автор выделяет шесть основных типов профессиональной центрации педагога в зависимости от того, интересы какого участника педагогического процесса доминируют в центрации педагога:

- 1) центрация на собственных интересах – педагогический эгоцентризм (Я-центрация);
- 2) центрация на интересах администрации;
- 3) центрация на интересах родителей воспитанников;
- 4) центрация на интересах коллег – конформная (формально-ролевая) позиция;
- 5) центрация на интересах учебного предмета – предметоцентризм (позиция педагога-предметника);
- б) центрация на интересах детей – детоцентризм (гуманистическая позиция).

Разные профессиональные позиции имеют место у каждого педагога и ситуационно в тот или иной момент преобладает одна из них. Вместе с тем можно говорить о типичной для педагога позиции как его профессиональной направленности. Оптимально объединяет предыдущие позиции и является полифункциональной профессиональной позицией педагога полисубъектная позиция.

С целью изучения профессиональных ценностных ориентаций будущих педагогов мы использовали разработанный нами опросник «Профессиональные позиции педагога» [2]. Характеристика центраций педагога осуществляется по следующим показателям:

- процессы постановки целей педагогической деятельности (целеполагание);
- мотивация педагогического взаимодействия;
- готовность к использованию определенных средств педагогической деятельности;
- выполнение профессиональных ролей;
- отношения к субъектам педагогического процесса (к детям, к детскому коллективу, к педагогам-коллегам, к себе);
- основные критерии оценивания результатов деятельности педагога.

Выявить приоритетные педагогические цели дает выбор будущими педагогами одного из следующих утверждений: «Главная цель деятельности педагога – это содержание и объем знаний, умений, навыков уче-

ников», «В педагогическом процессе педагог прежде всего должен заботиться о сохранении своей работоспособности, выстраивая систему собственных психологических защит», «В любой ситуации педагог должен защищать «честь мундира», авторитет коллег-педагогов», «В работе с детьми надо стремиться к максимальному развитию их способностей», «Целью педагога является прежде всего развитие ребенка с учетом его особенностей и при его активном участии».

Доминирующая мотивация педагогического взаимодействия устанавливалась по результатам выбора будущими педагогами одного из предлагаемых утверждений: «Главной обязанностью педагога является формирование у детей научной картины мира, развитие их способности постоянно и целеустремленно пополнять запас своих знаний», «Роль педагога дает ему возможность лично самоутверждаться», «Процесс и результаты педагогической деятельности должны прежде всего отвечать социальному запросу», «Организовывая педагогический процесс, педагог прежде всего должен исходить из интересов детей», «Педагог должен стремиться к совместному с детьми личностному развитию и иметь возможность удовлетворять базовые потребности не только детей, но и собственные потребности».

Предпочтение будущими педагогами средств педагогической деятельности устанавливалось по ответам на следующие утверждения: «Основная форма общения педагога с детьми – это деловое общение, учебно-информационный обмен», «Расхождение целей и столкновение воли педагога и ребенка неминуемы, так как ребенок обязательно будет сопротивляться педагогу и его необходимо заставить учиться строгими требованиями», «В работе педагога важна не столько его индивидуальность, сколько соответствие представлениям окружающих о том, каким должен быть педагог», «Каждый ребенок имеет субъектный опыт, индивидуальную готовность и личностную значимость учения, на которые и стоит опираться педагогу», «Педагог должен дозировать степень своей активности, распределять внимание между всеми детьми».

Приоритетные профессиональные роли определялись по результатам выбора будущими педагогами одного из следующих утверждений: «Педагог прежде всего должен быть специалистом-предметником», «Педагог – это образец для подражания, безусловного его копирования учениками», «Педагог – это тот, кто предотвращает и сглаживает межличностные конфликты», «Педагог прежде всего призван помочь ребенку осознать собственный потенциал, понять самого себя, определить цели саморазвития», «Педагог должен быть с детьми самим собой, искренним в проявлении своих чувств, мыслей».

Отношение к субъектам педагогического процесса определялось по результатам выбора следующих утверждений: «Главное качество ученика – наличие интереса к учебным дисциплинам», «У ребенка не должно быть тайн от педагога», «Педагогические взгляды педагогов школы должны совпадать во всем, что является гарантией хороших отношений с коллегами», «Любить и уважать надо сегодняшнего ребенка, даже когда он ничем этого не заслужил и дает основания к негативному отношению к нему», «Все участники педагогического процесса, находясь в партнерских отношениях, одинаково отвечают за его результаты».

Главные критерии оценивания результатов деятельности педагога определялись по результатам выбора следующих утверждений: «Качество работы педагога прежде всего определяется обученностью детей», «Работа педагога должна оцениваться в соответствии с тем, как ему удастся передать детям свои убеждения, идеалы», «Главный критерий развития личности – приспособление к социальной среде, навыки социального поведения», «К ценным качествам ребенка относятся способность к саморазвитию, готовность к самостоятельному выбору и ответственность за него», «Основной показатель эффективности образования – это актуализация и формирование индивидуальности ребенка».

Согласно результатам опросника «Профессиональные ценностные ориентации педагога» 70,6 % от общего количества респондентов (выборка – 78 человек) имеют высокий и средний уровни эгоцентризма и 92,1 % – предметоцентризма. У будущих педагогов второго года обучения показатель эгоцентризма несколько уменьшается, но опять возрастает на третьем курсе, что объясняется усилением потребности будущих педагогов в личностно-профессиональном утверждении себя в роли педагога в связи с началом прохождения активной педагогической практики в школе и недостаточным овладением средствами профессионального и личностного самоутверждения. На третьем курсе увеличивается также показатель предметоцентризма будущих педагогов, что обусловлено тем, что традиционно в период педагогической практики ее руководители прежде всего оценивают их как педагогов-предметников. В целом показатель предметоцентризма будущих педагогов на протяжении всех годов обучения в учебном учреждении почти не меняется, имея достаточно высокий уровень проявления. Начиная с 4 курса у будущих педагогов уменьшается показатель проявления конформной позиции за счет осознания собственной принадлежности к профессиональной среде в качестве самостоятельного творческого человека. С этого же года обучения будущим педа-

гогам больше становится свойственна центрация на учениках (детоцентризм). Показатель полисубъектной позиции будущих педагогов за годы обучения почти не меняется, имея в основном низкий и средний уровни проявления.

С целью осведомленности будущих педагогов в сфере общественно-педагогических и профессионально-групповых ценностей в соответствии с многочисленными профессиональными функциями была использована анкета со свободными вопросами (примеры вопросов: «Какие главные цели ставите перед собой как педагогом», «Что лежит в основе труда педагога», «Назовите три главных ваших качества как педагога», «Что вы никогда не позволите себе и другим по отношению к ребенку», «Какие качества цените в учениках»). Контент-анализ содержания ответов свидетельствует, что будущие педагоги всех лет обучения в большей мере ориентируются на учебные и воспитательные ценности-цели (терминальные ценности), на организационные и стимулирующие ценности-средства (инструментальные ценности). Наиболее типичными являются такие высказывания будущих педагогов: «Научить детей всему, что знаю сама», «Дать детям как можно больше знаний», «Передать детям свой жизненный опыт и знания», «Сделать все, чтобы дети получили максимум знаний», «Сверхзадача: научить», «Достигнуть в классе высоких учебных результатов», «Направить свою педагогическую деятельность на то, чтобы ученики всегда овладевали учебным материалом» (ориентация на учебные ценности-цели). Семантика глаголов, с помощью которых будущие педагоги формулируют цели педагогической деятельности, указывает на представление об ученике как пассивном объекте влияния педагога: «передать свой опыт», «дать знания», «вооружить знаниями, умениями, навыками», и только некоторые будущие педагоги рядом с указанными целями ставят перед собою цель научить детей творчески мыслить. Предпочтение информирующего типа образования накладывает отпечаток на представления педагога о ценностных качествах учеников. Именно формирования этих качеств у своих воспитанников является для педагога реальной, а не формальной профессиональной целью. Как ценностные качества учеников будущие педагоги определяют такие, как старательность, усидчивость, совесть, аккуратность, дисциплинированность, воспитанность, уважение к педагогу. Все эти качества характеризуют учеников лишь как послушных исполнителей указаний педагога, способных лишь к репродуктивной учебной деятельности. По своим психологическим характеристикам это чересчур обедненный портрет уче-

ников – будущие педагоги желают работать со спокойным учеником-флегматиком.

Ориентация большинства будущих педагогов на воспитательные ценности-цели нашла отражение в таких их высказываниях: «Воспитывать личностей», «Сделать детей настоящими людьми», «Учить детей быть добрыми, честными, уважать старших», «Научить детей быть гуманными людьми». Но некоторые будущие педагоги ставят перед собой цель (причем, в качестве профессионально главной) «подгонку» ребенка под определенный образец. Достаточно часто эта цель задается ими в жесткой (императивной) форме: «сделать человеком», «подавить плохие качества».

Ориентацию на стимулирующие ценности-средства будущие педагоги формулируют таким образом: «Давать детям право на собственную точку зрения по любому вопросу, свободу слова на уроках», «Создавать атмосферу диалога», «Создавать условия для творческой деятельности учеников», «Помогать ученикам в самообразовании, саморазвитии, самореализации».

В целом результаты эмпирического исследования показывают, что большинство будущих педагогов (73,9 %) не могут самостоятельно за годы обучения сформировать собственную систему профессиональных ценностных ориентаций, приближенную по содержанию к модели учителя-гуманиста. Решая практические педагогические задачи, они в основном ориентируются на авторитарные тенденции и оценочные суждения, интуитивные варианты, стандартные решения, общепринятые стереотипы, неосознанно подражают опыту других педагогов. Поэтому приобщение к педагогическим ценностям должно осуществляться уже в процессе профессиональной подготовки будущих педагогов.

### ***Список литературы***

1. *Маркова А.К.* Психология профессионализма. М.: Знание, 1996. 308 с.
2. *Мартынюк О.Б.* Методическая база исследования профессиональных ценностных ориентаций будущих учителей // Наука: теория и практика – 2006: материалы I Междунар. науч.-практ. конф. Днепропетровск, 2006. Т. 7. С. 16–19.
3. *Митина Л.М.* Учитель как личность и профессионал. М.: Дело, 1994. 214 с.
4. *Орлов А.Б.* Проблемы перестройки психолого-педагогической подготовки учителя // Вопросы психологии. 1988. № 1. С. 16–26.

# СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

**Е.Е. Масайынов**, магистр юрид. наук, преподаватель  
*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза*  
*(Республика Казахстан, г. Караганда)*

В статье рассмотрен вопрос о современных методах противодействия коррупции. Борьба с коррупцией становится одной из приоритетных задач не только внутри отдельных государств, но и на международном уровне. Предложено формирование нетерпимости к проявлениям коррупции. Обозначен вопрос негативного воздействия коррупции для страны. Представлен обзор действующих профилактических антикоррупционных мер.

**Ключевые слова:** коррупция; профилактика коррупции; нетерпимость к проявлениям коррупции; противодействия коррупции; эффективность мер противодействия коррупции.

Коррупция остается одной из главнейших внутренних проблем в Казахстане. Непосредственно она является проблемой международного масштаба, поскольку существовала всегда, как только сформировался управленческий аппарат, и была присуща всем государствам в любые периоды их развития, независимо от их политического устройства и уровня экономического развития.

Понятие коррупции уже давно является не только определением простого взяточничества, представляющего одну из разновидностей этого преступления. На сегодняшний день под коррупцией следует понимать использование государственными служащими либо служащими коммерческих или иных организаций своего статуса для незаконного получения преимуществ в виде имущества, прав на него, услуг или льгот, в том числе неимущественного характера, либо предоставление таких преимуществ. Последствия коррупции негативно влияют на различные сферы жизнедеятельности общества, такие как:

1) экономические – расширение теневой экономики, нарушение рыночной конкуренции, неэффективное использование бюджетных средств;

2) социальные – уменьшение возможностей для решения социальных проблем, рост бедности, увеличение имущественного неравенства, укрепление организованной преступности;

3) политические – уменьшение доверия к власти, падение престижа страны на международной арене, возникновение угрозы разложения демократических институтов.

В Казахстане появление коррупции связано в первую очередь с рядом объективных причин – экономических, институциональных и социально-культурных [3].

Для Республики Казахстан преодоление коррупции является одним из основных направлений государственной политики. Для борьбы с коррупцией в Казахстане сформирована законодательная база, а именно: Закон «О противодействии коррупции», указ «Об Антикоррупционной стратегии Республики Казахстан на 2015–2025 годы», Закон «О государственной службе» т.д.

Индекс восприятия коррупции анализирует восприятие коррупции в государственном секторе и оценивает 180 стран на основе 13 видов опросов бизнесменов и экспертных оценок. По данным Transparency International, в индексе восприятия коррупции Казахстан набрал 31 балл и занял 124 строчку, вместе с Джибути, Габоном, Мальдивами и Непалом [5].

Распространенные причины, послужившие основаниями для возникновения коррупционной ситуации, следующие:

- 1) оформление документов;
- 2) проверка пожарной безопасности, разрешение;
- 3) получение земли для строительства;
- 4) таможенный досмотр на границе, ввоз товаров;
- 5) тендер (фиктивно проводимый государственными организациями);
- 6) уменьшение размера штрафа;
- 7) монтаж противопожарных установок, приборов;
- 8) представление докладов / годовых отчетов;
- 9) погашение налогов;
- 10) регистрация иностранных работников, продление срока временной регистрации иностранных граждан.

Кроме того, 57,4 % опрошенных предпринимателей заявили, что наиболее распространенным способом для сотрудника ведомства получить неформальную оплату является волокита, затягивание решения вопроса, 26,5 % – злоупотребление полномочиями, 16,2 % – прямое вымогательство.

Таким образом, основным мотивом неформального решения проблемы является стремление сделать все быстро, поэтому предприниматели не видят другого пути. На долю неофициальных сделок, заключенных через посредника, приходится 44,8 % случаев. Посредниками чаще всего выступают знакомые (36,5 %) и влиятельные люди (21,2 %), а также «помощники» (17,3 %). Результаты анализа жалоб, поступивших на портал Открытого правительства «Открытый диалог» с 1 января по



31 мая 2019 г., показали, что из 15540 обращений 568 обращений, или 3,7 %, содержат информацию о столкновении заявителей с коррупцией или некачественной работой госорганов, волокитой, злоупотреблением полномочиями и этическими нарушениями.

Коррупция – не только исторически укорененное явление, в настоящее время она характерна для большинства стран. Ряд стран успешно борется с этим явлением. Например, законы и инициативы, предпринятые для борьбы с коррупцией в Мексике, дали хорошие результаты. В 2000 г. меры воздействия были применены к 5000 государственных служащих. В 2002 г. были вскрыты нарушения более 4000 государственных служащих, было наложено 849 денежных взысканий или штрафов на общую сумму 200 млн песо, или 2 млн долл. США. Возбуждено 118 уголовных дел, общий срок тюремного заключения по которым составил 71 год [2]. Меры наказания применялись к отдельным государственным служащим, нотариусам, а также государственным органам, государственным и полугосударственным предприятиям и подрядчикам. Это доказывает, что борьба с коррупцией вовсе не безнадежна, когда меры принимаются систематически.

Также можно привести в пример Китайское антикоррупционное законодательство, которое гласит о том, что за взятки или хищения госимущества чиновникам грозит смертная казнь. Данная мера появилась в Уголовном кодексе Китая в начале 1980-х гг. Подобных приговоров может быть несколько тысяч в год, в том числе и в отношении довольно крупных чиновников, и в отношении менеджеров крупных корпораций. Кроме того, были случаи, когда китайским чиновникам, пойманым на взятках, отрубали руки. Но даже такое суровое наказание не является уроком для китайских чиновников.

В мире нет универсальных методов борьбы с коррупцией, которые подходят для всех стран. Специфика наборов антикоррупционных методов, принимаемых каждой страной, уникальна и зависит не только от политической и экономической стабильности, но также от менталитета, обычаев и традиций, религиозных особенностей, а также от площади занимаемой территории, плотности, численности населения.

К числу наиболее действенных современных методов борьбы с коррупцией можно отнести следующие основные направления:

1. В научных исследованиях, посвященных борьбе с коррупцией, главный акцент переносится на междисциплинарный подход, который объединяет методы и средства научного познания в области юриспруденции, экономики, политологии, психологии, социологии, кибернетики. Примером реализации такого подхода станет новая система международного научного мониторинга коррупции, ориентиро-

ванная на выявление системных связей коррупции с различными социальными явлениями [4].

2. Снижение наличного оборота, расширение современных электронных платежных средств, внедрение современных форм отчетности облегчают контроль за движением средств, затрудняют возможности дачи взяток в наличном виде. Это особенно важно для ограничения низовой коррупции.

3. Совершенствование налогового законодательства уменьшает теневую зону экономики, ограничивает возможности попадания предпринимателей в тиски шантажа со стороны служащих налоговых органов.

4. Постепенное и систематическое повышение заработной платы государственного аппарата. Данная мера повысит социальное благополучие государственных служащих и будет содействовать созданию условий для исполнения ими своих должностных обязанностей на честной и справедливой основе.

5. Осуществление работы по улучшению грамотности населения страны и воспитанию нулевой терпимости к коррупции. Исключение коррупционных рисков и улучшение административных процедур при взаимодействии общества и государственного аппарата.

6. Повышение правосознания населения страны в осуществлении государственной политики в области борьбы с коррупцией.

7. Система оценки рисков и снижения ущерба от действия коррупционеров должна включать реестр бенефициарных собственников офшорных организаций, получающих бюджетные средства, для последующего законодательного исключения их из сферы государственных закупок.

8. Коммерциализация части социальных (в том числе коммунальных) услуг, введение в этой сфере конкуренции превращают коррумпированный рынок дефицитных услуг в нормальный рынок услуг.

9. Разработка эффективного механизма поощрения лиц, сообщающих о коррупции.

Укрепление судебной системы является одной из ключевых задач в реализации антикоррупционной программы, актуальность которой вряд ли нуждается в обосновании. Здесь понадобится:

1) гарантировать достойное обеспечение судей и всей судебной системы;

2) усовершенствовать систему подготовки и отбора кадров;

3) укрепить арбитражные суды, ввести в их работу большую процедурную и информационную надежность;

4) развить административную юстицию.

В целом выполнение всего комплекса мер, включающий в себя как меры предупредительного характера, так и обнаружение, расследование, раскрытие и пресечение коррупционных преступлений, будет содействовать низкому уровню коррупции в стране и совершенствованию соответствующих международных рейтингов, в том числе рейтинга Казахстана в Индексе восприятия коррупции «Transparency International» и рейтинге Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума.

26 декабря 2014 г. Елбасы Нурсултан Абишевич Назарбаев издал указ «Об Антикоррупционной стратегии Республики Казахстан на 2015–2025 годы». Целью стратегии является повышение эффективности антикоррупционной политики государства, создание атмосферы нетерпимости коррупции в обществе, повышение уровня качества оказания государственных услуг и, конечно, снижение уровня коррупции в стране.

Основными направлениями противодействия коррупции, определенными стратегией, являются:

1. Противодействие коррупции в сфере государственной службы.
2. Внедрение института общественного контроля.
3. Противодействие коррупции в квазигосударственном и частном секторе.
4. Предупреждение коррупции в правоохранительных и судебных органах.
5. Формирование уровня антикоррупционной культуры.
6. Развитие международного сотрудничества по вопросам противодействия коррупции [1].

Для борьбы с каждым видом коррупции необходим системный подход, также нужно учитывать взаимосвязь между видами коррупции. Коррупция не может быть преодолена в отдельной области, только борьба со всеми ее проявлениями может изменить ситуацию к лучшему.

### ***Список литературы***

1. Об Антикоррупционной стратегии Республики Казахстан на 2015–2025 годы: указ Президента Республики Казахстан от 26.12.2014 № 986.
2. Аминов Д.И., Гладких В.И., Соловьев К.С. Коррупция как социально-правовой феномен и пути ее преодоления. М., 2002.
3. Галым Г. Противодействие коррупции в Казахстане // Экономические науки. 2017. № 4. С. 12–15.
4. Гармаев Ю.П. Типичные заблуждения относительно коррупционных преступлений и развитие правовой грамотности с использованием ин-

тернет-технологий // Международная ассоциация содействия правосудию (МАСП/IUAJ). URL: <http://www.iuaj.net/node/1559>.

5. URL: <https://www.transparency.org>.

## СПЕЦИФИКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

**С.Н. Матросов**, канд. юрид. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары);*

**В.Р. Петров**, канд. юрид. наук, доц.

*Чувашская государственная сельскохозяйственная академия  
(г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются особенности государственной службы в органах внутренних дел. Вместе с тем отмечается, что важнейшим направлением в процессе формирования российского правового государства является повышение качества и эффективности государственной службы в системе МВД России.

Авторы приходят к выводу, что государственная служба в ОВД обладает специфическими признаками, которые не характерны другим видам государственной службы, что дает основание выделить ее в самостоятельный институт в публичном праве.

**Ключевые слова:** государственная служба; органы внутренних дел; сотрудники органов внутренних дел; должности в органах внутренних дел; прохождение службы в органах внутренних дел.

Важнейшим направлением в процессе формирования Российского правового государства является становление современной государственной службы, совершенствование политики государства, в том числе повышение качества и эффективности государственной службы в системе МВД России. При актуальности специфика прохождения службы в ОВД еще не получила полного освещения в научной литературе.

Служба в органах внутренних дел является видом государственной службы, которая выступает как специфическая служебная деятельность гражданина России на должностях в полиции. Служба сотрудника в органах внутренних дел обладает отличиями по сравнению с другими видами службы (гражданской и военной). Специфика и своеобразие службы в органах внутренних дел определены функциями, поставленными государством перед Министерством внутренних дел Российской Федерации. Государственная служба может со-

стоять, помимо прямо указанных в ней военной и гражданской службы, только из тех видов, которые установлены специальными законами, например о службе в органах внутренних дел. В связи с этим потребность исследования института государственной службы в органах внутренних дел представляется весьма своевременной.

В этих так называемых видовых законах должны содержаться определения соответствующего вида федеральной государственной службы, ее особенности, включая особенности поступления, прохождения и прекращения, а также правового положения (статуса) федеральных государственных служащих данного вида службы, особенно присвоения им специальных званий или классов чинов, присущих данному виду службы.

Сотрудник полиции в соответствии с ФЗ «О полиции» [1] наделен специальными полномочиями, исходя из конкретной должности, т.е. субъективными правами и обязанностями, не присущими иным видам государственной службы. Как правило, к основным обязанностям, которые возлагаются на сотрудника полиции в качестве федерального государственного служащего, относятся положения, ориентирующие на высокий уровень выполнения служебного долга.

Практические вопросы, связанные с прохождением государственной службы в органах внутренних дел, обусловлены возрастающей ролью органов внутренних дел в обеспечении безопасности общества в целом и каждого гражданина в отдельности: от профессионализма, ответственности, дисциплинированности, деловых и моральных качеств работников полиции зависит сейчас уровень защищенности общества и граждан. Неграмотность, непрофессионализм, попустительское отношение к преступлениям и правонарушениям, коррумпированность – все это формирует негативное общественное мнение о неспособности государства обеспечить защиту декларируемых государством прав и интересов граждан [3].

Правовые нормы, связанные с поступлением на службу в органы внутренних дел, ее прохождением, а также прекращением, регулируются Федеральным законом «О службе в органах внутренних дел Российской Федерации» (далее – Закон о службе). Закон о службе определил ключевые понятия, используемые в системе органов внутренних дел, а именно: «служба в органах внутренних дел», «должности в органах внутренних дел», «сотрудник органов внутренних дел». Вместе с тем содержание понятия «прохождение службы в органах внутренних дел» до настоящего времени не имеет законодательного закрепления.

Служба в органах внутренних дел обусловлена специфичностью данного вида правоохранительной деятельности, особой ее опас-

ностью. Лица, осуществляющие такой вид деятельности, в соответствии с законодательством обладают специальным статусом сотрудников ОВД, т.е. совокупностью прав и свобод, обязанностей и ответственности сотрудников, установленных законодательством и гарантированных государством. При приеме граждан на службу в органы внутренних дел проводятся их психофизиологическое исследование, тестирование в отношении наличия алкогольной, наркотической и иной токсической зависимости, оформляется личное поручительство за них сотрудниками органов внутренних дел [2].

Должности рядового и начальствующего состава органов внутренних дел замещаются в соответствии с действующим законодательством путем заключения индивидуальных контрактов, по конкурсу, а также посредством назначения на должность. Квалификационные требования к профессиональным знаниям и навыкам сотрудников органов внутренних дел, необходимым для выполнения обязанностей по занимаемой должности, устанавливаются нормативным актом государственного органа с учетом его задач и функций.

Для сотрудников органов внутренних дел установлены более жесткие условия, обусловленные повышенными требованиями к состоянию здоровья. Предельный возраст пребывания на службе в органах внутренних дел составляет для сотрудника:

- 1) имеющего специальное звание генерала полиции Российской Федерации, генерал-полковника – 65 лет;
- 2) имеющего специальное звание генерал-лейтенанта, генерал-майора – 60 лет;
- 3) имеющего специальное звание полковника – 55 лет;
- 4) имеющего иное специальное звание – 50 лет.

Для сотрудников органов внутренних дел существуют ограничения при приеме на службу и перемещении по службе, а также запреты и обязанности, связанные с прохождением службы.

Специальные звания сотрудникам органов внутренних дел присваиваются персонально с учетом их квалификации, образования, отношения к службе, выслуги лет и занимаемой штатной должности, а также других условий, предусмотренных Законом о полиции и Положением о службе в органах внутренних дел Российской Федерации.

Сотрудник органов внутренних дел, увольняемый со службы в органах внутренних дел, обязан сдать закрепленное за ним оружие, иное имущество и документы в соответствующее подразделение федерального органа исполнительной власти в сфере внутренних дел, его территориального органа, подразделения, а служебное удостоверение и жетон с личным номером – в соответствующее кадровое под-

разделение. В последний день службы сотрудника органов внутренних дел уполномоченный руководитель или по его поручению иное должностное лицо обязаны выдать этому сотруднику трудовую книжку и осуществить с ним окончательный расчет.

Гражданин, уволенный со службы в органах внутренних дел, должен быть исключен из реестра сотрудников органов внутренних дел не позднее чем через один месяц со дня издания приказа об увольнении. Увольнение со службы в органах внутренних дел сотрудника органов внутренних дел в период его временной нетрудоспособности, пребывания в отпуске или в командировке не допускается.

Погибший (умерший), признанный в установленном порядке безвестно отсутствующим или объявленный умершим сотрудник органов внутренних дел исключается из реестра сотрудников органов внутренних дел со дня смерти (гибели) или вступления в законную силу решения суда о признании сотрудника безвестно отсутствующим или об объявлении его умершим.

При этом следует выделить и другие особенности, присущие государственной службе в ОВД. Правоотношения, связанные с несением службы, регулируются одновременно различными отраслями законодательства (административное право, трудовое право, гражданско-процессуальное право и пр.), а служебно-трудовые отношения представляют общую юридическую базу для внутренней регламентации и реализации внешних публично-правовых отношений.

Таким образом, государственная служба в ОВД обладает специфическими признаками, которые не характерны другим видам государственной службы, что дает основание выделить ее в самостоятельный институт в публичном праве. Реформа МВД, проводимая в последнее время, дает положительные результаты, в частности, отмечается обновление нормативной правовой базы, формирование новых правовых основ. Однако ряд проблем правового и экономического характера до сих пор сохраняются нерешенными. Очевидно, что требуется разработка мер, позволяющих устранить существующие пробелы.

### ***Список литературы***

1. О полиции: федер. закон от 07.02.2011 № 3-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2011. № 7, ст. 900.
2. Об утверждении Положения о службе в органах внутренних дел Российской Федерации и текста Присяги сотрудника органов внутренних дел Российской Федерации: постановление ВС РФ от 23.12.1992 № 4202-1 (ред. от 05.02.2018) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 2, ст. 70.

3. *Матросов С.Н., Петров А.Г., Петров В.Р.* Место и роль органов внутренних дел в системе обеспечения конституционных прав и свобод человека // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 3 (37). С. 108–112.

## БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

**О.В. Машевская**, канд. экон. наук  
*Белорусский государственный университет*  
*(Республика Беларусь, г. Минск)*

Статья посвящена вопросам трансформации национальной экономики в условиях цифровизации. В статье перечислены некоторые из направлений развития цифровой экономики в Беларуси и проанализирован ряд показателей, характеризующих уровень цифровой готовности к трансформации. Также в результате анализа выявлены проблемы в сфере цифровой трансформации национальной экономики и намечены возможные пути их решения.

**Ключевые слова:** цифровая экономика; цифровизация; цифровая трансформация; инновации; готовность к цифровой трансформации.

Экономики ряда стран вступили в эпоху цифровой трансформации, поэтому в последнее время часто можно услышать о формировании новой, цифровой экономики. Развитие цифровой экономики – это один из рычагов, повышающих конкурентоспособность страны, улучшающий качество жизни ее населения, обеспечивающий экономический рост и базирующийся на использовании инновационных технологий. Инновации и инновационная деятельность в условиях цифровизации воспринимается как необходимая и обязательная составляющая рыночных экономических отношений.

Беларусь не осталась в стороне от происходящих процессов. Началом развития цифровой экономики в национальной экономике можно считать Декрет Президента № 8 «О развитии цифровой экономики», который вступил в силу 28 марта 2018 г. В предложенном документе описаны правоотношения по использованию перспективных технологий блокчейн и токенов (цифровых знаков). На уровне государства поставлена задача приоритетного развития каждой отрасли экономики. Перспективными отраслями для цифровизации в Беларуси выступают: промышленность, энергетика и сельское хозяйство.

В промышленности – это автоматизация производства полного цикла, внедрение ERP-систем автоматизации управления производ-



ством, активами компании и персоналом, MES-систем координации и синхронизации выпуска конечной и промежуточной продукции, CALS-технологии информационной поддержки поставок и жизненного цикла продукции [1]. В настоящее время рассматривается вопрос о формировании каталога типовых технологических решений по цифровизации для секторов экономики, которые будут предлагаться компаниям как готовые решения в сложившихся условиях.

В энергетической сфере возможно применение комплекса информационных технологий с целью увеличения энергоэффективности, улучшения энергоснабжения и энергоаудита, совместное использование цифровых инфраструктур в энергетике. Бизнес-ценность в данной отрасли через цифровую трансформацию заключается в уменьшении потребления электроэнергии без ущерба для производительности. Будущее энергии не содержит углерода, оно децентрализовано и основано на цифровых технологиях.

В сельском хозяйстве предполагается создание общей интеграционной платформы, включающей электронные торговые площадки, контроль движения продукции, учет и выявление торговых и технических барьеров, создание единой цифровой системы государственного управления как в данной отрасли, так и на уровне всей экономики. В стране ведется работа по развитию электронного правительства, что совершенствует государственные электронные услуги, которые предоставляются бизнесу и гражданам. По результатам 2018 г. наша страна увеличила свои позиции в рейтинге ООН по данному показателю (United Nations E-Government Survey) и заняла 38-е место.

В стране 71 % компаний используют цифровые технологии автоматизации работы с клиентами, из которых 55 % компаний установили учетные программы, 10 % внедрили CRM-системы, 6 % используют программное обеспечение, написанное в рамках компании. Первое место из CRM-систем занимает «Битрикс24», далее – решения на базе «1С» и 3-е место принадлежит amoCRM [3].

Таким образом, можно сказать, что в стране практически завершены процессы информатизации. Это подтверждается и данными статистического комитета Беларуси. По результатам 2018 г. 96,4 % обследованных организаций республики имели доступ к сети Интернет, 96,2 % имели электронную почту и 79,8 % – локальные вычислительные сети [2].

Повышается уровень технологической структуры национальной экономики (таблица). По итогам 2018 г. удельный вес высокотехнологичных видов деятельности в общем объеме промышленного производства составил 2,7 %, что несколько ниже предшествующего перио-

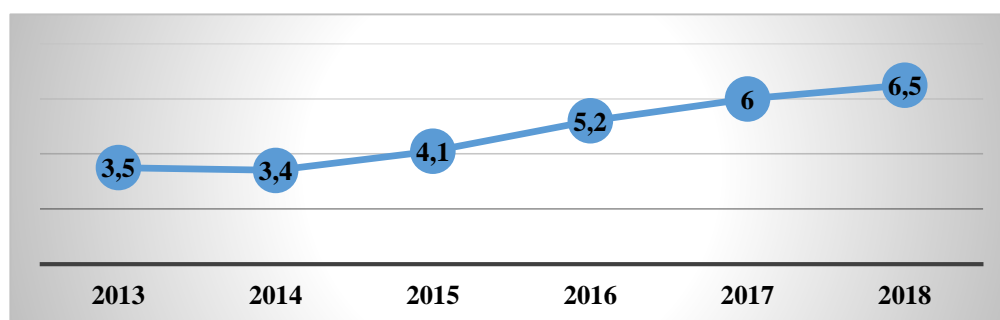
да, однако выросло на 1,5 п.п. среднетехнологичное производство высокого уровня.

#### Технологическая структура национальной экономики [4]

№ п/п	Показатели	2018 г.	2017 г.
1.	Удельный вес промышленного производства высокотехнологического уровня, %	24,9	23,7
1.1	Высокотехнологичные производства	2,7	3,0
1.2	Среднетехнологичные производства высокого уровня	22,2	20,7
1.3	Менее технологичные	75,1	76,4
2.	Доля экспорта товаров высокотехнологического уровня в общем объеме экспорта товаров, %	30,9	30,6
3.	Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг, %	42,6	37,0

В состав высокотехнологичного производства входит производство фармацевтических продуктов и препаратов (1,1 % в 2018 г.), производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (1,5 % в 2018 г.), производство летательных аппаратов и оборудования для них (0,1 % в 2018 г.). В целом в общем объеме промышленности в 2018 г. доля высокого технологического уровня составила 24,9 %, что на 1,2 п.п. выше уровня предшествующего периода.

Следующим показателем, характеризующим процесс цифровизации в экономике, является доля валовой добавленной стоимости сектора ИТК в ВДС в рамках всей национальной экономики (рисунок).



Доля ВДС сектора ИТК к ВДС по экономике, % [2]

Из представленных данных видно, что за рассматриваемый период доля ВДС сектора ИТК в общей сумме ВДС медленно, но неуклонно растет. Да, данный показатель в 2018 г. составляет только 6,5 %, но в целом за период с 2013 г. по 2018 г. доля ВДС сектора ИКТ увеличилась примерно в 1,9 раза. Если рассматривать данный показатель в разрезе областей, то здесь можно наблюдать значитель-

ную дифференциацию. Так, в г. Минске доля сектора ИКТ в ВВП (ВРП) составила 14,5 %, что объясняется тем, что столица является центром развития информационных технологий, и здесь сконцентрировано большое количество учреждений высшего образования, обеспечивающих подготовку ИТ-специалистов, предприятий-гигантов, являющихся потребителем и заказчиком услуг сектора ИКТ; развитая информационно-коммуникационная инфраструктура самого г. Минска. С сожалением, стоит отметить, что рассматриваемый показатель по областям республики значительно отстает от столицы и находится в диапазоне от 3,0 до 3,2 %, что свидетельствует о пока недостаточном развитии сектора ИКТ в регионах.

В заключение следует отметить, что, несмотря на то, что в стране идут процессы цифровизации и показатели отражают ее готовность к формированию цифровой экономики, Беларусь отстает от ряда стран ЕАЭС (не говоря уже о лидерах в данной области: Швеции, Кореи и др.), образуя «цифровой разрыв», который проявляется в разном уровне развития телекоммуникационной инфраструктуры, в уровне предоставляемых государственных электронных услуг, уровне вовлеченности населения страны в использование ИТК. Таким образом, крайне важно совершенствовать работу государства в области развития электронного правительства, принимать меры по развитию и совершенствованию телекоммуникационной структуры, по расширению подготовки ИТ-специалистов в областных центрах, предоставлять налоговые преференции для ИТ-компаний, участвующих в создании новых рабочих мест. Для качественной подготовки специалистов в данной области необходимо создание образовательных кластеров как интеграционного объединения учреждений высшего образования, предприятий реального сектора экономики и научно-исследовательских институтов и организаций.

### ***Список литературы***

1. *Бельский В.* Цифровая экономика: успеть за будущим // Навука. 2018. № 14. URL: <http://gazeta-navuka.by> (дата обращения: 16.01.2020).
2. Информационное общество в Республике Беларусь, 2019 г.: стат. сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь / ред. колл.: И.В. Медведева (пред.) [и др.]. Минск, 2019. 101 с.
3. Исследование: Беларусь лидирует в СНГ по развитию цифровой экономики. URL: <https://myfin.by/stati/view> (дата обращения: 20.01.2020).
4. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2018 года: аналитический доклад / под ред. А.Г. Шумилина, В.Г. Гусакова. Минск: ГУ «БелИСА», 2019. 280 с.

# ТРАНСФОРМАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**В.Н. Медведев**, магистрант, **О.Л. Алексеева**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В современных политических и экономических условиях, влияющих на финансовую стабильность и развитие хозяйствующих субъектов, функционирование современной и эффективной системы финансового корпоративного контроля является одной из приоритетных задач менеджмента любой организации. Ее основная задача – минимизировать существующие у предприятия риски, т.е. события, имеющие вероятность наступления (как правило, неблагоприятные) и ущерб как последствие наступления данных событий. Этим обусловлена актуальность данной статьи.

**Ключевые слова:** контроль; корпоративный финансовый контроль; корпорации; финансовое управление.

В экономической литературе вопросам финансового контроля как функции финансового менеджмента хозяйствующих субъектов уделяется значительное внимание [2–4]. Цель финансового контроля – это предупреждение рисков в осуществлении деятельности организации, своевременное принятие управленческих решений по их устранению, выявление и мобилизация внутрихозяйственных возможностей и резервов получения прибыли и оказание содействия менеджменту в эффективной реализации управленческих функций.

Корпоративный финансовый контроль осуществляется по основным направлениям, представленным на рисунке.



Направления корпоративного финансового контроля

Финансовый контроль призван обеспечить выполнение следующих задач:

1) обеспечить благоприятный инвестиционный имидж организации у существующих и потенциальных инвесторов и органам ее управления, защиту капиталовложений акционеров и активов организации;

2) обеспечить полноту, надежность и достоверность финансовой, бухгалтерской, статистической, управленческой информации и отчетности;

3) обеспечить соответствие действующему законодательству Российской Федерации и международному праву хозяйственной деятельности организации, решений органов управления и внутренних документов организации;

4) обеспечить сохранность активов и эффективного использования ресурсов организации;

5) обеспечить выполнение поставленных стратегических целей развития хозяйствующего субъекта наиболее эффективным путем;

6) обеспечить выявление и анализ финансовых и операционных рисков, которые могут оказать существенное негативное (отрицательное) влияние на достижение целей, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью.

Наличие системы корпоративного контроля обусловлено потребностью повышения эффективности принятия и осуществления управленческих решений. Эффективная система корпоративного финансового контроля является фактором привлекательности хозяйствующего субъекта для инвесторов и иных партнеров [1]. Корпоративный финансовый контроль – показатель надежности и стабильности бизнеса.

Финансовая успешность хозяйствующего субъекта определяется качеством исполнения планов организации, эффективностью использования собственных и привлеченных средств, получением доходов и созданием накоплений, а также расчетно-платежной дисциплины. Согласно сложившейся практике в российском корпоративном мире, система финансового корпоративного контроля не занимает значимой роли. Отсутствует ее четко определенное место в структуре общего финансового управления организацией.

Финансовый корпоративный контроль организации связан с внутренним и внешним аудитом, а также системой управления организации. Аудит является составной частью системы внутреннего контроля деятельности. Вместе с тем финансовый контроль ошибочно воспринимается как функция аудита.

Сложилась ситуация, что понятия «внутренний аудит» и «финансовый контроль» организаций оказались тождественными. В организациях образуются службы внутреннего аудита или управления внутреннего контроля, функции которых пересекаются или полностью совпадают.

В соответствии с действующим законодательством и принятыми рекомендациями внутренним контролем является деятельность, осу-

ществляемая хозяйствующим субъектом и направленная на достижение целей, обеспечивающая эффективность, результативность и безопасность финансово-хозяйственной деятельности. Исследование взаимосвязи между внутренним аудитом, системой внутреннего контроля и службой экономической безопасности организаций дает основание предположить следующее.

Функции системы внутреннего финансового контроля организации не ограничиваются проведением внутреннего аудита, осуществлением риск-менеджмента, проведением инвентаризации и финансовых обязательств.

Эффективность корпоративного финансового контроля зависит от того, насколько система контроля подчинена утвержденному регламенту и процедурам ее формирования и осуществления [2].

Корпоративный финансовый контроль ООО «Агро-Лига» характеризуется рядом недостатков – устаревшей системой финансового контроля [3].

1. Отсутствие восприятия финансового контроля как системы и отдельной функции, исполнителем которой должен являться каждый сотрудник хозяйствующего субъекта. В ООО «Агро-Лига» финансовый контроль ограничивается внутренним контрольным подразделением – «ревизионная комиссия» и внешним – аудитором.

2. Отождествление финансового контроля с бухгалтерским учетом.

3. Действующий финансовый контроль имеет реакционный характер, т.е. реакция системы на изменение внутренней и внешней среды происходит после наступления негативного события.

Приоритетной задачей финансового менеджмента является трансформация финансового контроля ООО «Агро-Лига» согласно современным условиям. Система финансового контроля ООО «Агро-Лига», отвечающая современным условиям, должна соответствовать следующим принципам [2]:

1. Целесообразность – результат функционирования системы финансового контроля должен быть выше затрат на содержание этой системы.

2. Гибкость – система финансового контроля должна быть восприимчива к изменениям, поэтому должна иметь механизм собственного преобразования.

3. Проактивность – система финансового контроля должна иметь механизмы осмысленного решения возникающих проблем.

Ниже представлены основные направления преобразования корпоративного финансового контроля ООО «Агро-Лига».

1. Определение центров ответственности. Построение новой организационной структуры финансового управления с дифференциацией финансовых функций, наделением полномочий и определением объема ответственности.

2. Определение контролирующих лиц, наделенных специфическими полномочиями и ответственностью за реализацию контрольных показателей.

3. Определение направлений финансового контроля.

4. Внедрение методик работы всех звеньев системы финансового контроля.

Трансформацию финансового контроля необходимо осуществлять с учетом специфических особенностей организации. Однако существует ряд общих направлений трансформации системы финансового контроля с целью повышения ее эффективности.

Таким образом, корпоративный финансовый контроль – это инструмент регулирования отношений, возникающих в процессе осуществления финансовой деятельности хозяйствующими субъектами, реализуемый уполномоченными структурными подразделениями и должностными лицами, а также независимыми внешними организациями (аудит), функции которого направлены на соблюдение действующего законодательства и финансовой дисциплины всех элементов организации.

### **Список литературы**

1. *Алексеева О.Л., Богатова Т.А.* Программно-целевой подход в развитии региональных инновационных систем // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2013. № 5. С. 16–19.

2. *Алексеева О.Л., Павлова М.С.* Особенности применения методов и инструментов финансового менеджмента по фазам жизненного цикла организации // *Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации* (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 53–56.

3. *Богатова Т.А.* Финансовые результаты деятельности предприятий машиностроительного комплекса Чувашской Республики и факторы их определяющие // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2014. № 3. С. 107–110.

4. *Шохин Е.И., Хотинская Г.И., Гермогентова М.Н.* Корпоративные финансы (для бакалавров). М.: КноРус, 2016. 318 с.

# ВОСПИТАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

**Ж.М. Мергенова**, преподаватель

*Поволжский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Энгельс)*

Идеи современного воспитания и образования молодого поколения в европейском и российском обществах находят свои основные направления развития в тенденциях общественного мировоззрения конкретной исторической эпохи. Изучение опыта систем воспитания в странах Западной Европы поможет российскому образовательно-воспитательному контенту определить содержание и векторную направленность воспитания и сформулировать ключевые моменты в политике по данной проблеме. Созданная в Западной Европе воспитательная модель концептуально приемлема и для российской образовательно-воспитательной системы. На примере существующих моделей воспитания Германии и Англии, формирующихся на схожих историко-педагогических традициях, определены базообразующие идеи в построении моделей воспитания на едином общеевропейском пространстве.

**Ключевые слова:** воспитание; воспитательная модель; личность; общение; система воспитания.

Экономическое и социальное развитие мирового общества определяет роль образования и воспитания, их политику на общеевропейском образовательно-культурном поле. На данном этапе поликультурного образования и воспитания своевременным является изучение опыта образовательной политики в традициях Западной Европы, которая может определить верные направления в процесс развития российской системы воспитания. Принципиально значимые образовательно-воспитательные модели к настоящему времени созданы в Германии, Англии и Франции, которые стали ключевыми инициаторами единой европейской образовательно-воспитательной развивающей области. После формирования концепции целей, содержания и организации ключевых моментов образования и воспитания была создана оптимальная формула образовательной политики в этих странах [6].

В.И. Байденко, Е.И. Бражник, Ю.А. Каменская, В.М. Меньшиков и др. в своих исследованиях анализировали структуру, этапы развития, специфику создания действующего образовательно-воспитательного европейского пространства. В работах ряда западноевропейских ученых (Д. Голднер, И. Бойет, С. Хаслер и др.) рассматриваются вопросы выстраивания оптимальных структур образования в процессе



становления системы общеевропейского пространства с учетом национальной заинтересованности и исторического развития.

Логика развития воспитательной политики в России может быть сопряжена с идеей воспитания в Европе, так как в нашей стране уже действуют внутренние законы воспитания, во многом определяемые внешними законами европейских стран [3].

Система воспитания в западноевропейских странах имеет много общих черт. Это обусловлено общей историко-педагогической традицией, ведущей свое начало от античных времен. Постоянное взаимодействие европейских народов (политическое, экономическое, военное), единство религиозных убеждений, базирующихся на идеях христианства, благоприятствовало регулярному взаимобмену педагогическими идеями, появлению похожих образовательных и воспитательных форм. При этом каждый европейский народ имел собственные национальные черты, которые и реализовались в неповторимых особенностях воспитания (доминирование четкой организации и этапности, педантичности у немцев или сочетание традиционности и свободного воспитания у англичан и т.д.). Организация общего западноевропейского политического пространства способствует еще большему сближению национальных европейских культур в вопросах воспитания [2].

В современном образовании Германии базой воспитания выступает нравственное, духовное формирование личности. Но данный процесс содержит противоречия. С одной стороны, в учебных заведениях присутствуют формы авторитарного воспитания, с другой – распространяются тенденции, направленные на развитие самостоятельности, эвристического мышления, навыков общения, гуманистических качеств личности. Растет устремление создать комфортную социально-психологическую атмосферу, в которой стимулируются успехи обучающихся, их активная познавательная и творческая деятельность, направленность и интересы. Наиболее востребованным становится воспитание, основанное на взаимодействии и сотрудничестве педагога и обучающегося. Учащийся превращается в равноправного субъекта педагогического процесса, появляются доброжелательные, непринужденные отношения между обучающимися и педагогами. Осуществляются коллективные формы воспитания, реализуется совместная деятельность обучающихся, педагогов и родителей. Зарождается обстановка радости и творчества [4].

*Самоуправление учащихся* приобретает особую значимость для воспитания самостоятельности и активности. Традиционный вид самоуправления обучающихся – система, при которой учащиеся

помогают педагогам поддерживать дисциплину в коллективе обучающихся, координируют внеклассную деятельность. Чаще всего такая система имеет форму советов обучающихся.

В Германии активно изучается педагогическое наследие А.С. Макаренко, система воспитания и методика самоуправления. Лаборатория «Макаренко-реферат» при философском факультете Марбургского университета выступает центром иностранного макаренковедения. Гетц Хиллиг (ФРГ) отмечал, что повышенный интерес германских ученых к педагогическому наследию А.С. Макаренко обусловлен проблемами трудового воспитания. А.С. Макаренко не только теоретически проанализировал, но и претворил в практику идеи трудового воспитания молодого поколения, основываясь на исследованиях американца Джона Дьюи («школа опыта») и немцев Георга Кершенштейнера («школа работы») и Вильгельма Лая («школа действия»). Ведущая роль принадлежит идеям организации коллективной трудовой деятельности. С ранних лет у юных немцев формируют качества ответственности и пунктуальности [4]. В учебных учреждениях организуются особые занятия по нравственному воспитанию. Свою роль в моральном воспитании продолжает играть религия. Отказ от религиозного обучения вовсе не свидетельствует об отказе от общечеловеческих идеалов, хранящихся в религиях мирового значения.

Ориентируясь на запросы общества в образовательных программах разных стран мира, возникают новые предметы, базу которых представляет антинаркотическая, антиалкогольная, экологическая тематика, сексообразовательный учебный материал.

С 1960-х гг. во многих странах получили признание идеи пожизненного (постоянного) воспитания. Под ними понимается стимулирование развития личности в продолжение всей жизни и преемственность между школьным (институциональным) и внешкольным (неформальным) обучением и воспитанием. Пожизненное воспитание подразумевает взаимосвязь между дошкольными образовательными учреждениями, внешкольными и школьными образовательными учреждениями, самообучение, подготовку и переподготовку деятельных членов общественно-экономической деятельности социума. Поэтому перед образовательным учреждением встает стратегическая цель – создать мотивацию для овладения способностью к самообучению. В связи с этим власти Германии способствуют динамичному развитию идей воспитания посредством обучения, организации благоприятных условий для постоянного обучения и, следовательно, формированию у молодого поколения мотивации к воспитанию

самого себя. При этом преимуществом в воспитании обладает семья, базирующаяся на традиционных немецких ценностях [4].

В Великобритании система воспитания подрастающего поколения позиционируется в целом как консервативная, берущая свое начало в XVII в., оформившаяся в эпоху королевы Виктории и реформировавшаяся в первой половине XX в.

В образовательных учреждениях сохранилась модель воспитания, основанная на традиционном подходе. Помимо этого возникли школы экспериментального направления. Сформировался ряд разнообразных типов образовательных учреждений экспериментальной направленности: школы, основанные на осуществлении новой образовательной парадигмы; школы, организованные при научно-исследовательских центрах; образцовые школы; экспериментальные школы, осуществлявшие отдельные оригинальные педагогические идеи. Существенные изменения в воспитательной деятельности связаны с изменениями в области геополитики. Реализуются проекты, нацеленные на успешное интернациональное воспитание. Примером такого проекта является появившиеся в Великобритании учебные учреждения международного бакалавриата. Они нацелены на воспитание в духе толерантности.

*Ключевые особенности воспитания в современной Великобритании.*

Как известно, Англия является островным государством, что отражается на ее восприятии общественно-политической и социально-экономической ситуации в Европе и мире. Англичане осознают, что не только применение силы, но и дипломатические усилия, умение искусно применять противоречия между другими странами способствуют сохранению ее стабильного лидерского положения на мировой арене. Перечень этих и ряда других социально-экономических и политических факторов оказали влияние на становление традиционных национальных особенностей характера и систему воспитания в Англии. Главной задачей воспитания, с позиции англичан, является формирование у ребенка характера, наделенного такими качествами, как сильная воля, целеустремленность, умение преодолевать всевозможные трудности и препятствия, одновременно демонстрируя хорошие манеры, ответственность и сострадание.

В английской системе образования, как и в английском языке, отсутствует понятие «воспитание», или «социальное воспитание». При этом применяется понятие «гайденс», которое в широком смысле слова трактуется как оказание помощи в какой-либо трудной

жизненной ситуации, когда человек оказывается перед необходимостью сделать выбор, принять осознанное решение или в случае адаптации к изменившимся условиям. Реализуя воспитывающее воздействие на английских обучающихся для формирования у них конкретных личностно значимых качеств, «гайденс» постоянно присутствует в ходе их социализации, констатирует успехи успеваемости, контролирует идеологическое и моральное формирование, способствует разрешению появляющихся в их жизнедеятельности конфликтных ситуаций [1].

В Великобритании сформировалась собственная система квалифицированных преподавателей, предоставляющих помощь учащемуся, подростку, молодому человеку (студенту) в ходе его учебной деятельности и саморазвития. Тьютор, как полноправный участник процесса обучения и воспитания, первоначально появился в Англии в XII в. в таких классических английских высших учебных заведениях, как Оксфорд, а потом в Кембридже. Тьютор выбирает и подсказывает студенту, на какие лекционные занятия и практики нужно ходить, помогает определить план собственной учебной деятельности и т.п. В силу этого модель «тьюторства» Великобритании может трактоваться как классическая. В период исторического появления тьюторства Университет характеризовался как некое содружество индивидов, придерживающихся одинаковых ценностей, использующих один язык и считающих научными авторитетами одних и тех же ученых [5; 7].

Таким образом, западноевропейская воспитательная система базируется на признании ведущей роли демократических традиций, прав, общественных ценностях, таких, к примеру, как саморазвитие в ходе приобщения к общественному опыту, привитие прагматических качеств, ответственности, что способствует общественному и экономическому развитию социума.

### ***Список литературы***

1. *Анохина Т.В.* Педагогическая поддержка как реальность современного образования // *Классный руководитель*. 2000. № 3. С. 63–81.
2. Библиотека авторефератов и диссертаций по педагогике. URL: <http://nauka-pedagogika.com/pedagogika-13-00-01/dissertaciya-obshchepedagogicheskie-osobennosti-formirovaniya-u-studentov-tsennostnogo-otnosheniya-k-obrazovaniyu> (дата обращения: 14.12.2020).
3. *Бражник Е.И.* Становление и развитие интеграционных процессов в современном европейском образовании: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. URL: <http://nauka-pedagogika.com> (дата обращения: 17.01.2020).

4. *Иванов А.В.* Теория и практика воспитания в России и за рубежом: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. М.: Перспектива, 2015. 470 с.
5. Иностранные университеты. Вып. 1. Университеты Англии. М., 1899.
6. *Каменская Ю.А.* Образовательная политика в странах Западной Европы и России: сравнительный анализ: авторефер. дис. ... канд. полит. наук. М., 2007. 28 с.
7. *Щедровицкий П.Г.* Об исследовательской программе тьюторства // Школа и открытое образование: сб. науч. тр. по материалам 3-й Всерос. науч.-практ. тьюторской конф. М.; Томск, 1999.

## **СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

**К.А. Митина**, магистрант, **Н.П. Зыряева**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье раскрывается сущность и элементы системы управления в сфере здравоохранения. Дается сравнительная характеристика современных систем управления по соответствующим критериям. Для понимания тенденций в системе управления учреждением здравоохранения проанализированы показатели деятельности. Определены направления дальнейшего развития и повышения эффективности системы управления организацией в сфере здравоохранения.

**Ключевые слова:** система управления; сфера здравоохранения; управление учреждением здравоохранения.

Под системой управления понимается совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, образующих упорядоченную целостность, единство. Система управления содержит:

- 1) органы управления (должности и подразделения), совокупность которых можно охарактеризовать как субъект управления (работающие в них люди являются субъектами управленческой деятельности);
- 2) коммуникационные каналы, с помощью которых осуществляется взаимодействие в системе управления;
- 3) набор целей, стратегий, методов, технологий, процедур, предписаний, регламентирующих выполнение управленческих действий, юридически закрепленных норм и правил, в единстве составляющих механизм управления;
- 4) материальную инфраструктуру управления [3].

Система управления должна соответствовать организационным целям, быть внутренне сбалансированной, гибкой и адаптивной, доступной контролю, допускать неформальные связи между людьми.

К отличительным характеристикам деятельности учреждений здравоохранения относятся:

1) медицинская услуга – результат деятельности медицинского учреждения, что предопределяет прямой контакт с потребителями и вовлечение их в процесс оказания услуги;

2) принимаемые решения несут в себе особую ответственность, от которых зависит жизнь и здоровье людей;

3) трудность и невозможность предсказания отдаленных принимаемых решений, а иногда и невозможность исправления неверных решений.

Система управления учреждением здравоохранения представляет собой процесс установления, регулирования и развития самоорганизованного поведения отдельных индивидов и их групп, образующих организацию как единое целое.

Определяя сущность и содержание системы управления применительно к здравоохранению, выделяют следующие элементы: содержание управления, цель, задачи, объект, уровни управления, функции и методы управления.

В качестве главной цели управления здравоохранением выделяют сокращение заболеваемости и смертности населения, поддержание и укрепление здоровья населения, увеличение продолжительности жизни.

Существует также точка зрения относительно целевой функции управления в сфере здравоохранения в зависимости от формы собственности управляющего субъекта:

1) цель управления государственным сектором – обеспечение населения общественными услугами здравоохранения на началах их общедоступности;

2) цель управления негосударственным сектором – обеспечение потребностей платежеспособной части населения, снижение нагрузки на государственный сектор при одновременном достижении роста прибыльности организации [3].

Уровни системы управления здравоохранением можно определить по временному принципу: стратегический, тактический, оперативный.

В качестве объектов управления (управляемая подсистема) выделяют лечебно-профилактические учреждения, производителей медицинских препаратов и аппаратуры, предпринимателей, ресурсы здравоохранения.

Субъектами управления (управляющая подсистема) являются руководители различного уровня, наделенные полномочиями в области принятия решений в определенных сферах деятельности организации:

- руководители высших уровней управления: главные врачи, их заместители, руководители крупных подразделений;
- руководители среднего звена: руководители функциональных подразделений и их частей (отделов, лабораторий, секторов и др.);
- руководители нижнего уровня управления: руководители отдельных участков;
- организаторы определенных видов работ.

Система управления необходима прежде всего для выполнения функций управления во всех подразделениях, бизнес-процессах и проектах.

Классическими функциями управления являются планирование, организация, мотивация, контроль, анализ.

Методы управления, по мнению многих авторов, делятся на четыре группы: правовые, организационно-распорядительные, социально-психологические, экономические.

В табл. 1 представлены характеристики систем управления, которые применяются в современных условиях.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика систем управления**

<b>Параметры</b>	<b>Бюджетирование</b>	<b>Долгосрочное планирование</b>	<b>Стратегическое планирование</b>	<b>Стратегический менеджмент</b>
Допущения	Повторение прошлого	Тенденции сохраняются – экстраполяция	Новые явления – тенденции предсказуемые	Частичная предсказуемость
Тип изменений	Медленные реакции организации	Сравним с реакцией организации		Быстрая реакция организации
Процесс	Циклический			Реальное время
Основа управления	Контроль отклонений, комплексное управление	Предвидение роста, основ и возможностей	Изменение стратегических решений	Учет развития внешней среды
Акцент в управлении	Стабильность/реактивность	Предвидение	Исследование	Творчество

Эволюция систем управления в менеджменте направлена на быстрое реагирование в условиях изменяющейся внешней среды, с учетом реального времени и основывается на творческом (инновационном) подходе к управлению.

Таким образом, к функциям современных систем управления следует отнести:

1. Формирование условий для организации деятельности персонала (разработка и внедрение управленческой, финансовой, правовой и организационно-функциональной структур; распределение функций управления между работниками; регламентация основных и вспомогательных бизнес-процессов; установление порядка и форм полномочий и ответственности отдельных работников и их групп, в том числе высшего руководства; определение критериев и порядка оценки деятельности персонала; определение порядка оплаты труда, форм материальной и нематериальной мотивации).

2. Определение миссии организации (формулирование сущности, предназначения организации для внутренних и внешних участников; формирование стратегии работы с населением; установление ключевых направлений развития организации в целом и ее важнейших подразделений).

3. Целеполагание для всей организации, ее подразделений, а также для каждого бизнес-процесса или проекта (формулирование миссии и видения будущего; установление генеральной цели, стратегических целей и задач; формирование системы долгосрочных и краткосрочных целей и задач для подразделений, бизнес-процессов, проектов или отдельных индивидов; определение критериев оценки достижения целей и задач).

4. Создание системы планирования исполнения целей и задач (стратегическое планирование; оперативное планирование; планирование и управление проектами; инвестиционное проектирование; оперативно-календарное планирование; производственное планирование);

5. Организация исполнения планов и проектов (установление порядка поиска и анализа управленческих проблем; разработка и реализация механизма подготовки, принятия и исполнения управленческих решений; организация внутреннего документооборота; формирование и выдача планово-контрольных заданий; координация деятельности индивидов и их групп в рамках подразделений, бизнес-процессов или проектов; внедрение автоматизированных систем управления производством или технологическими процессами; управление внутренними и внешними коммуникациями.



6. Установление обратной связи (оценка исполнения долгосрочных и краткосрочных целей и задач, планов и проектов; контроль над сроками и качеством исполнения планово-контрольных заданий, производственный учет; управленческий учет и управленческая отчетность; организация и осуществление внутреннего контроля, внутреннего аудита, владельческого контроля; внедрение корпоративных информационных систем; оценка качества систем, процессов, товаров).

Рассмотрим динамику показателей деятельности БУ «РКБ» Минздрава Чувашии за 2017–2019 гг.

БУ «РКБ» Минздрава Чувашии включает в себя:

- 9 отделение терапевтического профиля – 33 койки;
- 7 отделений хирургического профиля – 257 коек;
- 42 анестезиолого-реанимационных койки.

Консультативная поликлиника рассчитана на 250 посещений в смену. Диагностический центр – на 300 посещений в смену.

Кроме того, в структуру БУ «РКБ» Минздрава Чувашии входят:

1. Региональный сосудистый центр – 120 коек;
2. Гастроэнтерологический центр;
3. Республиканский центр по рассеянному склерозу и экстрапирамидной недостаточности;
4. Ожоговый центр;
5. Централизованная клиничко-диагностическая лаборатория;
6. Отделение экстренной и планово-консультативной медицинской помощи;
7. Кафедры и курсы медицинского факультета ЧГУ им. И.Н. Ульянова.

Таблица 2

**Показатели по труду БУ «РКБ» Минздрава Чувашии за 2017–2019 гг. [2]**

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. (+/-)	
				к 2017 г.	к 2018 г.
Показатель укомплектованности штатов, %	74,0	73,0	70,0	-4,0	-3,0
Показатель квалификации кадров, %:					
врачи	75,0	74,0	69,9	-5,1	-4,1
медсестры	73,0	70,0	71,1	-1,3	1,1
Средняя заработная плата, руб.	25926,7	32053,0	33779,8	7853,1	1726,8

Показатель укомплектованности штатов сокращается на протяжении всего анализируемого периода и составляет на конец 2019 г. 70,0 %. Показатель квалификации врачей сокращается на 5,1 % по

сравнению с 2017 г. и на 4,1 % по сравнению с 2018 г. Данные сокращения наблюдаются на фоне роста средней заработной платы, которая составила в 2019 г. 33779,8 руб.

Таблица 3

**Выполнение программы государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи за 2017–2019 гг. [2]**

Показатели	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	план	факт	план	факт	план	факт
Количество консультативных посещений, раз	126765	126063	127174	129246	135158	135158
Число пролеченных больных на круглосуточном стационаре, чел.	13801	13827	13636	13811	13645	13645
Число пролеченных больных на дневном стационаре, чел.	1691	1584	1741	1803	1834	1834
Диагностические услуги, раз	10703	9472	9963	9980	10210	10210
«Санитарная авиация», раз	1288	1076	1418	1286	1458	1458
Централизованная лаборатория, ед.	1500000	1203201	1350000	1345278	1363812	1363812

Фактические показатели программы государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи имеют отклонения от плана за 2017–2018 гг.

Что касается динамики, то наблюдается рост в 2019 г. по сравнению с 2018 г.:

- количества посещений консультативной поликлиники на 4,6 %;
- количества пролеченных на дневном стационаре на 2,0 %;
- диагностических услуг на 2,3 %;
- санитарной авиации на 13,4 %;
- работ по централизованной лаборатории на 1,4 %.

Таблица 4

**Показатели финансовой деятельности БУ «РКБ» Минздрава Чувашии [2]**

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. (+/-)	
				к 2017 г.	к 2018 г.
Доходная часть, млн руб.	1078,6	1188,9	1194,6	116,0	5,7
Расходная часть, млн руб.	1158,2	1232,2	1248,3	90,1	16,1

Расходная часть превышает доходную часть в 2019 г. на 53,7 млн руб. Как доходная, так и расходная части имеют тенденцию роста. Наибольший удельный вес расходов, а именно 50,9 %, занимают расходы на оплату труда и начисления на заработную плату; 34,8 % занимают расходы на финансирование мероприятий, обеспечивающих восстановление здоровья больных; 14,3 % – хозяйственные расходы.

Для повышения эффективности системы управления БУ «РКБ» Минздрава Чувашии в 2020 г. запланирована реализация следующих направлений [1; 2]:

- борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями (переоснащение регионального сосудистого центра, создание реабилитационного отделения и др.);

- развитие экспорта медицинских услуг (проведение маркетинговых мероприятий, создание сайтов на иностранных языках, развитие медицинского туризма);

- создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы здравоохранения;

- обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами;

- проведение капитального и текущего ремонтов помещений клинических подразделений;

- увеличение объемов платных медицинских услуг.

### ***Список литературы***

1. О Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 год: указ Президента РФ от 06.06.2019 № 254. URL: <https://www.garant.ru>.

2. Итоги деятельности БУ «Республиканская клиническая больница» Минздрава Чувашии за 12 месяцев 2019 года. URL: <http://www.rkb.med.sar.ru>.

3. *Леонтьев И.Л., Махинова Н.В.* Особенности современной системы управления здравоохранением // Известия УрГЭУ. 2010. № 2 (28).

## ПРОБЛЕМАТИКА ГЕНЕЗИСА ГОСУДАРСТВА В КОНСЕРВАТИВНОЙ КОНЦЕПЦИИ

**М.М. Михайлов**, магистрант, **Г.М. Лоханова**, канд. пед. наук  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматривается вопрос происхождения государства в консервативной концепции. Выделены основные этапы развития проблематики генезиса государства в западноевропейской и российской консервативной мысли.

**Ключевые слова:** государство; генезис государства; консерватизм; консервативная концепция генезиса государства.

Эпоха буржуазных революций XVII–XVIII вв. и смена феодализма капитализмом сопровождалась формированием либеральной политико-правовой мысли, мировоззренчески рассматривавшей процесс происхождения и развития государства как результат договора между ним и гражданским обществом, когда граждане для установления мира и стабильности делегировали свою власть и права государству. Однако последствия Французской революции, совершившейся, на первый взгляд, под красивыми лозунгами «свободы, равенства и братства», привели к оформлению консервативной идеологии и консервативного политико-правового понимания общественно-политических процессов, в том числе происхождения и развития государства.

В 1790 г. английский мыслитель, политический деятель Э. Берк опубликовал книгу «Размышления о революции во Франции», в которой отверг теорию естественного права и ее принципы веры в неограниченные возможности человеческого разума. Э. Берк подверг критике теорию общественного договора, обосновывая, что государство воплощает «общий разум народов» и складывается в ходе долгого процесса исторического развития. Он подчеркивал, что государство и его институты можно совершенствовать только с помощью вековых обычаев и традиций.

В 1796 г. вышла в свет книга «Размышления о Франции» (или «Рассуждения о Франции»), автором которой был франкоязычный философ и политик Жозеф-Мари де Местр. В данной работе де Местр выдвинул свою теорию революции, где отмечал, что причиной революции стал божественный замысел очищения Франции от тех, кто виновен в «покушении, совершенном на верховную власть во имя нации» [2]. Являясь в начале XIX в. сардинским посланником в Рос-

сии, он подготовил свои сочинения «Санкт-Петербургские вечера» и «Петербургские письма». В этих и других его известных трудах нашли подробное освещение основы его политического консерватизма с опорой на традиции, сильную монархическую государственность и отрицание революционного переустройства общества [5]. В своих трудах он отрицал договорную теорию происхождения государства, считая, что человеческая воля не способна создавать государственные учреждения. Его взгляды на происхождение государства исходили из позиции доминанты божественной мысли и воли. По его мнению, язык, территория, характер, культура народа выражали «глубинные ценности трансцендентного порядка» [4].

Как исторически сложившееся и отражающее божественное провидение рассматривалось государство в трудах родоначальника традиционализма, французского философа Луи де Бональда «Теория политической и религиозной власти в гражданском обществе», «Первоначальное законодательство, рассмотренное исключительно в свете разума». Государство, по его мнению, создается по воле Бога, который продолжает свое творение постоянно, непрерывно.

Божественной волей объясняли происхождение государства и представители российского консерватизма, который как целостная концепция начинает формироваться в XIX в. сначала в творениях славянофилов и почвенников, затем в трудах консервативных идеологов второй половины XIX – начала XX вв. Выдающиеся мыслители того времени К.Н. Леонтьев, Д.А. Хомяков, Л.А. Тихомиров [15], государственные деятели, в частности, К.П. Победоносцев, известные юристы Н.А. Захаров, П.Е. Казанский [1; 7], политические деятели правого общественно-политического течения С.Ф. Шарапов, К.Н. Пасхалов, В.А. Грингмут, В.М. Пуришкевич и др. [12–14], рассматривая систему российской императорской власти, исходили из того, что она являлась «богоданной» и поэтому не могла «ограничиваться ничем кроме сознания своего высокого предназначения» [3; 12].

Аналогичной позиции придерживались представители российских политических партий консервативного направления начала XX в. как общероссийского [10], так и регионального уровня, в частности, лидеры известных в Поволжье правоконсервативных партий В.Ф. Залесский, Н.Н. Тиханович-Савицкий и другие [6; 8; 9].

Консервативное мировоззрение государства как политико-правового института было детерминировано христианским вероучением. Консерваторы считали, что все в мире создано Богом, и власть, и государство имеют божественное происхождение. Отраженный в ст. 4 Основных законов Российской империи 1906 г. концепт о пови-

новении власти воплощал юридический и фактический суверенитет государственной монаршей власти, ее мистическую правовую легитимность. Религиозный догмат православного контекста конструировал консервативное миропонимание генезиса государства и его конструктивной системы [6].

Консервативная правовая традиция сочетала теологическую концепцию генезиса государства с патриархальными и органическими представлениями о происхождении и сущности государства. Отношения царя и народа уподоблялись, с одной стороны, отношениям Бога и человека, с другой стороны, отношениям между отцом и детьми в семье. Это был своеобразный синтез концепций, взаимодополняющих и благодаря этому расширяющих и углубляющих консервативное понимание государства.

Вместе с тем богоустановленность государства, по мнению представителей консервативной мысли, не приводила автоматически к сакральности государственной власти, поскольку она персонифицирована, ее представляют конкретные люди, имеющие свободную волю и вследствие этого греховность. Сакральный характер государства в понимании консерваторов проявлялся в функциональной способности государства охранять духовно-нравственные основы общества. Государство представлялось как средство охранения так называемого внешнего порядка жизни народа, который должен быть устремлен к высоким нравственным ценностям и к духовной истине.

Таким образом, в том же христианском контексте объяснялось и предназначение государственной власти. Государство должно было служить для того, чтобы сдерживать в мире зло и охранять правопорядок и обеспечивать стабильность. Государственная власть, по мнению консерваторов, в отпавшем от Бога человеческом обществе рассматривалась охранительным институтом, защищающим человечество от падения его в анархию и хаос. Отсюда вытекала характерная для политико-правового мышления консерватизма идея власти «как служения, посвященного Богу». Как подчеркивал К.П. Победоносцев, «власть не для себя существует, но ради Бога, и есть служение, на которое обречен человек... Дело власти есть дело непрерывного служения, а потому, в сущности, – дело самопожертвования» [12]. Эта идея стала доминантной во взглядах консервативной мысли на вопрос генезиса государства и его функционального предназначения.

В отличие от западноевропейской консервативной мысли, в которой государство могло выступать в роли абсолютной власти, российская консервативная политико-правовая идеология выступала с позиции соединения теории происхождения и сущности государства с

идеями и принципами православной соборности. Соборность рассматривалась духом российского государственного существования, средством достижения единства власти и общества.

Таким образом, в консервативной концепции власть и государство рассматривались как «творение Бога, обусловленное недостижимостью идеального строя и греховностью людей» [11]. Государство, по мнению консервативных мыслителей, «рождается как следствие греховной природы человека, но для преодоления внешних последствий греха, удержания слабых духом от причинения зла себе и другим людям» [11]. Подобным образом государство выступало также средством достижения высокого духовного, нравственного идеала.

### *Список литературы*

1. *Казанский П.Е.* Власть всероссийского императора. М.: ФондИВ, 2007. 600 с.
2. *Кареев Н.И.* Историки французской революции. Л.: Колос, 1924. 288 с.
3. *Комова Н.Б.* Монархическая власть в консервативных государственно-правовых учениях России XVIII–XX вв.: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Н. Новгород, 2012. 55 с.
4. Консервативные теории о государстве и праве (Ж. де Местр, Луи де Бональд, Э. Берк) / История политических и правовых учений. URL: <https://www.kazedu.kz> (дата обращения: 05.02.2020).
5. *Минаков А.* Жозеф де Местр и Россия // Русская idea / Сайт консервативной политической мысли. URL: <https://politconservatism.ru> (дата обращения: 07.02.2020).
6. *Михайлова Е.М.* Государственно-правовая доктрина российского правового консерватизма начала XX в.: региональный аспект // Вестник Чебоксарского кооперативного института. 2009. № 2 (4). С. 59–64.
7. *Михайлова Е.М.* Институт самодержавной власти в государственно-правовой концепции П.Е. Казанского: постановка проблемы // История государства и права. 2018. № 7. С. 63–68.
8. *Михайлова Е.М.* Концептуальные основы политической идеологии правых партий и организаций Поволжья начала XX в. // Вестник Чебоксарского кооперативного института. 2009. № 1 (3). С. 189–196.
9. *Михайлова Е.М.* Проблематика государства в правоконсервативной концепции начала XX века: региональный аспект // Российская государственность: история, современность и перспективы: Материалы Международ. науч.-практ. конф., посвящ. 1150-летию российской государственности, 100-летию Российского университета кооперации и 50-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) (10–11 октября 2012 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2012. С. 389–397.

10. Правая Россия. Жизнеописания русских монархистов начала XX века / И.Е. Алексеев [и др.]. СПб.: Изд-во Царское Дело; Русская народная линия, 2015. 736 с.

11. Происхождение и сущность государства в консервативной правовой идеологии России. URL: <https://pravo.studio> (дата обращения: 06.02.2020).

12. *Репников А.В.* Консервативные концепции переустройства России. М.: Academia, 2007. 520 с.

13. *Репников А.В.* Консервативные модели российской государственности. М.: Политическая энциклопедия, 2014. 527 с.

14. *Репников А.В.* Консервативные представления о переустройстве России (конец XIX – начало XX веков). М.: Готика, 2006. 424 с.

15. *Тихомиров Л.А.* Монархическая государственность. СПб.: Российский имперский союз-орден, 1992. 680 с.

## К ВОПРОСУ О МНОГООБРАЗИИ КЛАССИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ГОСУДАРСТВА

**М.М. Михайлов**, магистрант, **Е.М. Михайлова**, д-р ист. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются сложившиеся в политико-правовой и исторической науках основные теории генезиса государства. Определены основные причины многообразия классических теорий происхождения государства.

**Ключевые слова:** государство; генезис государства; классические теории происхождения государства.

Проблематика происхождения государства актуальна и в политическом, и в научном аспектах. Научная актуальность данной темы определена недостаточной ее изученностью, продолжающимися в мировой общественной мысли дискуссиями. Политическая востребованность изучения этого вопроса обусловлена тем, что от ответа на вопрос о происхождении государства и преобладающих в этом процессе доминантах зависит, во многом, общественно-политическая траектория развития государства. Установление основополагающих причин формирования государственной власти, истоков и факторов государственной организации позволяет лучше понять функциональную природу государства как общественно-политического института, его социальную роль.



К современному периоду в науке сформировалось значительное количество разнонаправленных теорий генезиса государства.

Исторически одной из первых сформировалась теологическая теория возникновения государства, объяснявшая данный процесс божественной волей. Появившись еще в недрах религиозной мысли Древнего Востока, теологический концепт генезиса государства получил свое классическое оформление в учениях авторитетных христианских теологов Средневековья А. Августина, И. Златоуста, Ф. Аквинского, в исламском мировоззрении. Впоследствии теологическая теория получила свое развитие в трудах основоположника политического консерватизма Ж. де Местра (конец XVIII – начало XIX вв.), французского философа, основателя неотолизма Ж. Маритена.

В VI–V вв. до н.э. древнекитайским мыслителем Конфуцием была заложена патриархально-патерналистская теория государства, рассматривавшая процесс происхождения государства как постепенное преобразование отцовской власти во власть монарха, государя. Более подробное обоснование патриархальная теория нашла в V–IV вв. в трудах Платона и Аристотеля. Впоследствии данная теория получила свое развитие в работе английского философа XVII в. Р. Филмера.

Эпоха буржуазных революций XVII–XVIII вв., а также борьба феодальных и буржуазных производственных отношений, обострившаяся в XIX в., вывели в мировоззренческое поле новые теории, среди которых выделяются, прежде всего, договорная и классовая. Первая из них, представителями которой являются Г. Гроций, Т. Гоббс, Дж. Локк, Ж.Ж. Руссо, П. Гольбах и др., исходит из того, что государство есть продукт договора между гражданским обществом и государством об установлении мира. Классовая, или материалистическая, теория становления государства заложена Ф. Энгельсом и К. Марксом, затем развита В.И. Лениным. Суть ее сводится к тому, что государство возникает в силу экономических причин, когда в процессе развития человеческого общества происходит общественное разделение труда, появляются прибавочный продукт и частная собственность, вследствие чего происходит социальное деление общества на классы. Государство возникает, согласно этой точке зрения, «из потребности держать в узде противоположность классов» [7].

В соответствии с выдвинутой в том же XIX в. теории насилия, авторами которой считаются К. Каутский, Л. Гумплович, Е. Дюринг, государство как институт возникает в результате завоевания одних племен и народов другими. В этот же период оформляется основанная английским философом Г. Спенсером органическая теория происхождения государства, представлявшая государство как своеобразное

подобие человеческого организма. Психологическая теория, представителями которой являются Г. Тард и Л. Петражицкий, обосновывает психологическую потребность людей жить в организованном сообществе.

Вышеобозначенные теории генезиса государства не исчерпывают всего многообразия существующих в современной гуманитарной науке теорий происхождения государства. Возникают новые теории, в том числе и на базе уже сложившихся классических концепций, но в современной интерпретации, например, так называемая «современная материалистическая» или «теория специализации» [3; 4; 6].

Это многообразие объясняется рядом причин.

Во-первых, на становление и направленность учения о происхождении государства оказывал влияние социально-исторический контекст развития общества. К примеру, божественная концепция генезиса государства свое целостное оформление приобрела в средневековой Европе, когда христианство как религия из ранее гонимой приобретает статус сначала признанной и имеющей право на существование, потом господствующей, и начинается процесс его институционализации. Классовая теория государства сложилась в условиях перехода от феодального способа производства к капиталистическому. Противоречивая борьба между прежними, феодальными, и новыми, буржуазными, производственными отношениями и классами как производными этих форм общественного строя нашла отражение в данной теории.

Во-вторых, на оформление различных теорий генезиса государства повлиял и тот фактор, что процесс формирования государственной организации приходится на начальные стадии исторического развития человечества, когда еще практически не существовала письменность или, по крайней мере, она еще не получила своего должного развития. Не отложились документальные источники, способствующие раскрытию многоплановой объективной картины складывания государства как института. Источниковые сведения об этом периоде государственности фрагментарны, разрозненны, крайне отрывочны, что не позволяет из мозаичных обрывков составить целостную систему о реальных причинах и факторах становления государственной структуры. Понятно, что «лишенные достоверных и полных знаний», ученые рассматривают процесс происхождения государства «умозрительно, выдвигая те или иные гипотетические, предположительные суждения» [3].

В-третьих, жившие в разные исторические эпохи мыслители пользовались разным объемом накопленных до них знаний, соответ-

ствующим уровнем состояния развитости социально-философских и правовых наук, доминирующих в них методологических парадигм. По мере углубления и усложнения этих наук и методологий развивались также теоретические построения по проблемам генезиса государства, становясь все более аргументированными и более сложными.

В-четвертых, в формировании разнонаправленных концепций государства значительную роль сыграли научные и методологические достижения других наук. Как отмечает известный исследователь рассматриваемой нами проблематики Т.В. Кашанина, «зачастую мыслители, восхищенные достижениями других наук, пытались эти результаты применить к наукам общественным» [1, с. 51; 2]. В частности, позитивистская школа, оформившаяся в XIX в. благодаря творениям О. Конта, сыграла свою роль в обосновании Г. Спенсером органической теории происхождения государства. Г. Спенсер экстраполировал законы развития органического мира на государственно-правовую действительность. Отметим и то, что немаловажную роль в возникновении теории насильственного происхождения государства Л. Гумпловича сыграл также позитивизм.

В-пятых, в числе причин разнообразия теорий происхождения государства следует отметить такой фактор, как мировоззренческая составляющая. Позиции авторов учений о государстве неотделимы от их личностного, субъективного миропонимания и идеологического пристрастия. В частности, теологическая трактовка сущности и происхождения государства исламскими мыслителями детерминировано их мировоззренческой константой. Убежденные в христианской вере и приоритете христианских ценностей и мировоззренческих позиций православный богослов И. Златоуст и католический теолог Ф. Аквинский не могли не видеть в первоначале государственной организации божественную волю. Аналогично обстояло дело и с основоположниками материалистического понимания исторического бытия. Исходя из своих классово-идеологических убеждений, Ф. Энгельс и К. Маркс не могли разделить позицию сторонников теологической концепции. Для них парадигма общественно-экономических формаций и классовой природы государственно-общественных отношений являлась методологической базой понимания всех экономических и социально-политических процессов, в том числе и генезиса государства.

Следует отметить, что ни одна из сложившихся к современному периоду теорий генезиса государства не смогла синтезировать весь комплекс факторов возникновения государства как политико-правового института и в этом плане не может претендовать на заверченный формат.

Ввиду этого данная проблематика еще долго будет находиться в центре внимания научной и политической общественности.

### **Список литературы**

1. *Кашанина Т.В.* Происхождение государства и права. Современные трактовки и новые подходы. М.: Юрист, 1999. 335 с.
2. *Кашанина Т.В.* Происхождение государства и права. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2015. 304 с.
3. *Коновалов А.А., Лепетикова И.Ю., Мовчан А.В.* Основные теории происхождения государства и права // Ростовский научный журнал. 2017. № 2. С. 220–231.
4. *Саидахмедова Г.Р.* Современные теории происхождения государства // Молодой ученый. 2019. № 27 (265). С. 213–214.
5. Теории происхождения государства. URL: [http://heoldtree.ru/gosudarstvo\\_i\\_pravo](http://heoldtree.ru/gosudarstvo_i_pravo) (дата обращения: 25.01.2020).
6. *Цыганов В.И.* Современная юридическая наука о происхождении государства // Вестник Нижегородского ун-та им. Н.И. Лобачевского. Серия «Социальные науки». 2014. № 1 (33). С. 114–117.
7. *Энгельс Ф.* Происхождение семьи, частной собственности и государства. В связи с исследованиями Льюиса Г. Моргана. М.: Изд-во политической литературы, 1980. 238 с.

## **К ВОПРОСУ СОХРАНЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВ ЦИТРУСОВЫХ ПЛОДОВ НА ЭТАПАХ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ**

**Л.В. Михайлова**, канд. техн. наук, доц.,

**С.В. Иванова**, преподаватель

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Рассмотрены ключевые элементы, обеспечивающие сохранение потребительских свойств цитрусовых плодов на этапах движения от производителя к потребителю.

**Ключевые слова:** цитрусовые плоды; потребительские свойства; товародвижение.

На различных этапах движения цитрусовых плодов от производителя к потребителю применяется система отслеживания их потребительских свойств, объединяющая объекты, субъекты, адаптированные к конкретным условиям средства и методы оценки. Основными фак-

торами, влияющими на продолжительность сохранения цитрусов, являются: вид, сорт, физиологический возраст плодов; климатические и агротехнические условия выращивания, погодные условия во время созревания и сбора плодов; техника и культура сбора, послеуборочная обработка; обработка плодов перед упаковкой; технология упаковки, тип и материал упаковки, условия транспортирования и хранения и многое другое.

Продолжительность хранения цитрусовых плодов сильно различается не только между видами, но и внутри одного вида (в зависимости от района производства). Например, сроки хранения (в месяцах) для апельсинов – 1–4, лимонов – 3–6, мандаринов – 1–2. Плоды, физиологически невызревшие или старые, менее стабильны при хранении.

Дефицит влаги во время выращивания плодов может привести к полной потере ими способности к дозреванию. Сбор цитрусов во время дождя или непосредственно после него снижает их стойкость к патогенным заболеваниям. На местах механических повреждений плодов быстро развиваются гнили. Послеуборочная термическая и/или химическая обработка снижают вероятность проявления паразитарных заболеваний. В ряде случаев заболевания или физиологические дефекты носят скрытый характер и могут быть обнаружены лишь конечным потребителем. Применение для транспортирования рефрижераторных, а не вентилируемого транспорта, контейнеров с регулируемой газовой средой, становится для поставщиков цитрусов повседневной практикой.

Правильное размещение плодов в хранилище с учетом принципа товарного соседства, а также реального градиента температур, позволяет избежать нежелательного и практически неконтролируемого самозревания плодов или застуживания. Принцип товарного соседства учитывает также выделение плодами этилена и чувствительность к нему. Так, например, плоды цитрусовых, обработанные бифенилом, не рекомендуется помещать рядом с другими цитрусовыми или плодами, обработанными воском, поскольку бифенил придает плодам нехарактерный фенольный запах.

Крайне важно следить за санитарным состоянием хранилищ, регулярно производя уборку и профилактическую обработку камер хранения. В хранилище ни в коем случае не допускается переборка проблемных плодов, а также аккумуляция и хранение загнивших и гнилых плодов, поскольку они, с одной стороны, являются мощным источником этилена, а с другой стороны, контаминируют камеры и хранилища.

У апельсинов изменение зеленого цвета на оранжевый происходит в результате суточных перепадов температур, имеющих место в

осенне-зимний период в странах с субтропическим климатом. Если между ночными и дневными температурами нет большой разницы, то апельсины имеют, как правило, зеленый или желто-зеленый цвет. Характерно, что даже после дегриннинга кожура плодов тропического происхождения не приобретает характерного для субтропиков ярко-оранжевого цвета, а становится желто-оранжевой или желтой.

Цитрусовые плоды подвержены грибной болезни, поражающей их при заготовке, транспортировании и хранении, а также физиологическим расстройствам, часто возникающим в период развития плодов на дереве или ввиду неблагоприятных условий хранения. Опасными заболеваниями при хранении цитрусов являются голубая, оливковая (зеленая) и черная гнили, диплоидиоз, кислая гниль, фитофтороз, фомопсис и др. К числу дефектов, развивающихся или усугубляющихся при хранении, относятся помятость, появление признаков застуживания и олеоцеллоз.

Для обеззараживания импортируемых цитрусовых плодов от карантинных насекомых (например, средиземноморской мухи) в период ежегодно с 01 апреля по 01 октября проводят рефрижерацию (выдерживание плодов при температуре от  $+0,5^{\circ}\text{C}$  до  $1,5^{\circ}\text{C}$  в течение 21 суток) или фумигацию (обработка бромистым метилом при температуре от  $+10^{\circ}\text{C}$  до  $+20^{\circ}\text{C}$ ). Фумигированные плоды не подлежат хранению и должны быть реализованы в течение 1–2 суток.

Цель входного контроля закупленной продукции – это предупреждение присутствия в продаже несоответствующей продукции. При этом для цитрусов устанавливают соответствие не только самой продукции, но и ее упаковки требованиям нормативных документов, договора поставки, другой сопроводительной документации. В зависимости от объекта контроля применяются различные методы, в торговле – преимущественно органолептический. Вне зависимости от применяемого метода контроля продавец обязан гарантировать своим покупателям безопасность продукции.

На этапе товародвижения от производителя к потребителю свежие цитрусовые плоды расфасовывают в транспортную и потребительскую тару, отвечающую требованиям ТР ТС 005/2011 [1]. Такая тара должна обеспечивать сохраняемость потребительских свойств, быть сухой, чистой и без постороннего запаха, предупреждать механические повреждения, изолировать отдельные цитрусовые друг от друга, тем самым замедляя распространение болезней [3].

Каждая единица транспортной тары и комплексной упаковочной единицы цитрусов должна иметь маркировку с соблюдением требований ТР ТС 021/2011 [2]. Маркировка должна быть понимаемой,

полной и достоверной, чтобы потребитель не мог быть обманут или введен в заблуждение относительно места происхождения, времени сбора и упаковывания урожая, пищевой ценности, других потребительских свойств цитрусов. На практике до покупателей часто доводится информация не в полном объеме. Например, проверка маркировки апельсинов в магазинах г. Чебоксары, выбранных случайным методом, показала следующее. Если апельсины были выставлены в торговом зале в транспортной таре, в их маркировке не была указана масса нетто продукта, помологический сорт заявлен как ботанический, не указаны дата сбора урожая, градация качества, информация о подтверждении соответствия. Если апельсины выкладывались на витринах магазина без потребительской упаковки, то указывалось только название продукта и страна его происхождения.

Потребитель – это важнейший участник процесса товародвижения и главный эксперт по оценке результатов производства [5]. Своевременная оценка потребительского качества позволяет не только определять дефектную продукцию, но и проводить профилактические мероприятия с целью их предупреждения и повышения выхода товарной продукции [4].

Для непрерывного мониторинга потребительского качества и безопасности цитрусов необходим переход к цифровым системам контроля. Это позволит обеспечивать прослеживаемость и оценку потребительских свойств продукции одновременно, своевременно реагировать на превышение допустимых отклонений параметров, применить коррекцию и корректирующие действия. Накапливающийся массив информации позволит провести сравнительный анализ различных партий от одного поставщика или разных поставщиков. Это, в свою очередь, позволит объективно оценить эффективность использования ресурсов торговым предприятием.

Таким образом, в условиях современной экономики успешность конкретного предприятия из цепи товародвижения цитрусовых плодов зависит не только от понимания потребностей рынка, в том числе умения выявлять потенциальные желания потребителя и удовлетворять их. Для этого необходимо сохранить сформированные потребительские свойства цитрусов, соблюдать технологию сбора урожая, транспортирования и хранения на всех этапах товародвижения.

### ***Список литературы***

1. ТР ТС 005/2011 О безопасности упаковки. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902299529>.

2. ТР ТС 022/2011 Пищевая продукция в части ее маркировки. URL: <http://docs.cntd.ru>.

3. *Димитриев А.Д., Димитриев Д.А.* Биологическая и химическая безопасность продовольственного сырья и продуктов питания: учеб. пособие // Вузовское образование. 2018. 183 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru>.

4. *Зонова Л.Н., Михайлова Л.В., Власова Е.Н.* Теоретические основы товароведения и экспертизы: учеб. пособие для бакалавров. М.: Дашков и К°, 2018. 192 с. URL: <https://znanium.com>.

5. *Сурков И.В.* Управление качеством на предприятиях пищевой, перерабатывающей промышленности, торговли и общественного питания: учебник / под общ. ред. В.М. Поздняковского. 3-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2014. 336 с. URL: <http://znanium.com>.

## ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**И.М. Ненорокова**, студент, **И.В. Путевская**, преподаватель СПО,  
**А.В. Речнов**, канд. пед. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье проанализированы характерные особенности современных интернет-магазинов. Выявлена и обоснована необходимость их разработки и внедрения в деятельность современных предприятий.

**Ключевые слова:** интернет-магазин; CMS; электронный документооборот.

В настоящее время уровень развития общества характеризуется непрерывно развивающимися средствами информационных технологий, характерным свойством которых является их интеграция с научными, производственными и торговыми сферами [1; 3; 4]. Объективно происходящий процесс информатизации общества оказывает значительное влияние на организацию торговой деятельности предприятия. Формирование рыночных компонентов экономики, развитие необходимых условий функционирования основных субъектов рынка – продавцов и покупателей, требуют формирования адекватной этим механизмам среды деловой информации. Данная среда должна гарантировать информационную поддержку субъектов рыночного механизма на всех стадиях их работы.

За последнее время скорость развития в нашей стране интернет-магазинов организаций и прочих интернет-ресурсов значительно уве-



личилась [2]. Вместе с этим увеличивается и количество пользователей Интернета. Они становятся все более придирчивы. Для большинства людей уже давно стало удобнее для начала ознакомиться с виртуальным профилем и товаром своего продавца, прежде чем перейти к реальному контакту.

Существует огромное количество примеров, когда хорошее планирование интернет-магазина позволяет торговой компании добиться значительных успехов в продвижении своих товаров. Поэтому хорошей возможностью для торговой компании любого масштаба становится создание интернет-магазина, на котором размещается информация, необходимая как для потенциальных покупателей, так и для акционеров и инвесторов.

Создание интернет-магазина – это необходимость для любой современной компании. Чем бы она ни занималась, затраты на создание сайта обязательно окупаются, если относиться к его разработке серьезно и ответственно.

В настоящее время существующий информационный рынок переполнен различными системами для построения интернет-магазинов (CMS – Content Manager System), которые предназначены для быстрого создания сайтов обычными пользователями и не требуют специальных знаний языков Web-программирования.

Разработка интернет-магазина – это достаточно формализуемый и управляемый процесс с предсказуемым результатом, состоящий из нескольких последовательных этапов, каждый из которых является в достаточной степени независимым. Эта независимость дает заказчику возможность выбирать схему работы и исполнителя каждого этапа.

Глобальная сеть Internet является крупнейшим в мире объединением локальных сетей, которая служит для обеспечения обмена информацией. Высокая скорость работы является причиной использования ее в бизнесе, а также появления нового направления в развитии информационных технологий – электронного бизнеса. Главная составляющая такого вида бизнеса – электронная коммерция, хотя эти понятия часто отождествляют [4].

В современном информационном мире в результате широкого распространения сети Интернет, логистики, появления электронных платежных систем и электронного документооборота появилась и начала свое бурное развитие новая форма торговли – электронная коммерция [5].

Каждый вид электронной коммерции включает в себя следующие операции:

- установление контактов между потенциальными контрагентами;

- обмен информацией;
- купля-продажа товаров и услуг;
- поддержка (предоставление информации о товаре или услуге, рекомендации по использованию товара, консультации заказчиков);
  - электронные платежи;
  - управление доставкой;
  - бизнес-администрирование.

Характерными чертами электронной коммерции по сравнению с традиционной являются:

1. Рост конкурентоспособности фирмы за счет уменьшения расходов на организацию бизнеса, рекламу и продвижение товара (услуги), на обслуживание клиентов, на поддержку коммуникаций, уменьшения затрат времени на взаимодействие с клиентами и деловыми партнерами, расширение поддержки.

2. Расширение и глобализация рынков: для Internet не существует географических границ, временных ограничений, выходных, причем стоимость и скорость доступа к информации не зависит от расстояния до ее источника (за исключением транспортных расходов по доставке приобретенного товара). В связи с этим малые и средние предприятия могут успешно конкурировать на глобальном рынке, а потребители имеют возможность получать максимально широкий доступ к товарам и услугам.

3. Способ взаимодействия: с помощью информационных сетей фирмы могут получать детальную информацию от каждого клиента и автоматически предлагать товары и услуги по рыночным ценам.

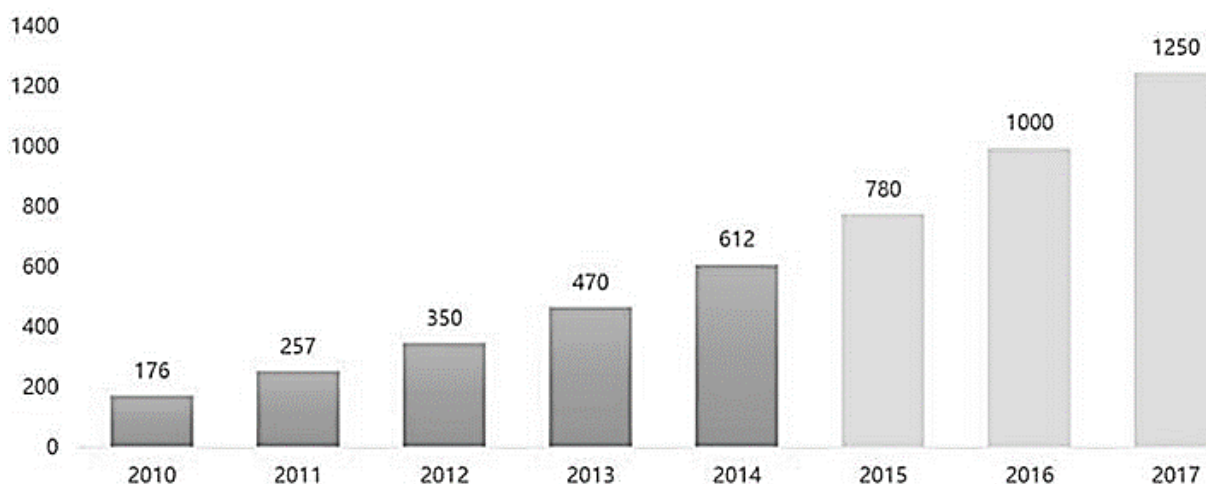
4. Изменения в инфраструктуре за счет сокращения или полного исключения материальной инфраструктуры (здания, сооружения), сокращения количества персонала, уменьшения количества посредников.

5. Создание новых продуктов и услуг, таких как службы электронной доставки и поддержки, предоставления справочных услуг, услуг по установлению контактов между заказчиками и поставщиками.

На рисунке представлена динамика роста количества интернет-магазинов, а также прогноз на следующие 3 года, из чего следует вывод о том, что сфера интернет-торговли будет только расти.

Среди основных категорий (сфер) электронной коммерции выделяют:

1. Бизнес – бизнес (business-to-business, B2B) – коммерческое взаимодействие между предприятиями-производителями, оптовыми посредниками, оптовыми клиентами по осуществлению оптовых закупок и поставок товаров;



Динамика роста числа интернет-магазинов

2. Бизнес – администрация (business-to-administration, B2A) – деловые связи коммерческих структур с государственными организациями (в частности, осуществление государственных закупок через сеть Internet);

3. Бизнес – потребитель (business-to-consumer, B2C) – электронная розничная торговля, в этом случае имеет место коммерческая взаимодействие между электронным магазином и покупателем – непосредственным потребителем товара;

4. Потребитель – потребитель (consumer-to-consumer, C2C) – взаимодействие потребителей для обмена коммерческой информацией (относительно приобретения того или иного товара или о сотрудничестве с определенной фирмой) или розничная аукционная торговля между физическими лицами;

5. Потребитель – администрация (consumer-to-administration, C2A) – организация взаимодействия между потребителями и государственными структурами (особенно в социальной и налоговой сфере).

На сегодняшний день электронная торговля получила заслуженное уважение как со стороны продавцов, так и со стороны покупателей. Ее использование позволяет продавцам увеличить свою доходность за счет привлечения дополнительных клиентов и снижения себестоимости продукции, а в результате этого покупатели получают возможность приобретать товары или услуги по более низким ценам и лучшего качества.

### ***Список литературы***

1. Гаврилова М.В., Кузнецов Е.М. Разработка стратегии развития предприятия // Кооперация в науке и инновациях: материалы Междунар. науч.-практ. конф. проф.-препод. состава, сотрудников, докторантов и аспиран-

тов вузов по итогам работы за 2014 год (Ярославль-Москва, 19 февраля 2015 г.). М.: Канцлер, 2015. С. 147–153.

2. *Петрова Д.В., Речнов А.В.* Объекты, основные задачи и информационные технологии экономического анализа // Актуальные вопросы науки и образования: сб. науч. ст. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2013. С. 244–249.

3. *Портнов М.С.* Инфокоммуникационные технологии в социологических исследованиях // Актуальные вопросы науки и образования: сб. науч. ст. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2013. С. 250–253.

4. *Речнов А.В.* Особенности моделирования в торгово-экономической системе предприятия // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 220–226..

5. *Речнов А.В., Филиппов В.П.* Применение средств современных ИКТ для улучшения качества самостоятельной работы студентов // Состояние, направления и перспективы развития среднего профессионального образования: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (24 марта 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 107–111.

## **РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ: ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ США В ОТНОШЕНИИ ИРАНА И ВЕНЕСУЭЛЫ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ**

**А.С. Никандрова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматривается влияние ввода санкций США в отношении нефти и нефтепродуктов из Ирана и Венесуэлы, и какое влияние данные санкции оказали на нефтяной сектор России, а также положение России на мировом рынке нефти и нефтепродуктов за последний год.

**Ключевые слова:** нефть; нефтепродукты; санкции; Россия; нефтяной рынок; ОПЕК.

Россия является одной из ведущих держав на мировом рынке энергоресурсов. Ее позиции наиболее прочны на мировом рынке углеводородов.

Россия на сегодняшний день владеет одним из самых больших в мире потенциалов топливно-энергетических ресурсов. На 13 % территории Земли, в стране, где проживает менее 3% населения мира, со-

средоточено примерно 13 % от всех мировых запасов нефти, которые были разведаны, и примерно 34 % запасов природного газа [4].

Российская Федерация по традиции лидирует по объемам сырой нефти, при этом Россия обеспечивает более 12 % мировой нефтеторговли. Основная масса российской добычи нефти идет на экспорт в европейские страны – это примерно 80 %. Доля российской нефти в странах Европы превышает 30 %. Именно рынки стран Европы для нефти и нефтепродуктов России стали главным направлением экспорта.

2019 год для Российского рынка нефти и нефтепродуктов ознаменовался тем, что в октябре Россия заняла второе место среди поставщиков нефти в США, при этом ей удалось обогнать таких мировых лидеров, как Саудовская Аравия и Мексика.

16 млн баррелей нефти было отправлено Россией в США в июне 2019 г., а в июле Россия отправила 15,2 млн баррелей, в августе данная цифра выросла до 19 млн баррелей. В сентябре объемы поставок несколько уменьшились и составили 14,2 млн баррелей.

По отметкам аналитиков, экспорт нефти и нефтепродуктов в США в 2019 г. для России стал рекордным с 2012 г., если сравнивать с началом 2018 г., то объем российского импорта вырос в 2,5 раза.

Анализ предыдущих лет показал, что после того, как США ввели санкции против Ирана и Венесуэлы, российские экспортеры смогли выйти на лидирующие позиции. Крупнейшими покупателями энергоресурсов российского рынка стали США и Турция [4].

Также в 2019 г. Россия упрочила свои позиции экспорта сырой нефти, ее спрос вырос на 3,8 %, а объем турецких закупок увеличился в 4,5 раза до 7,55 млн т.

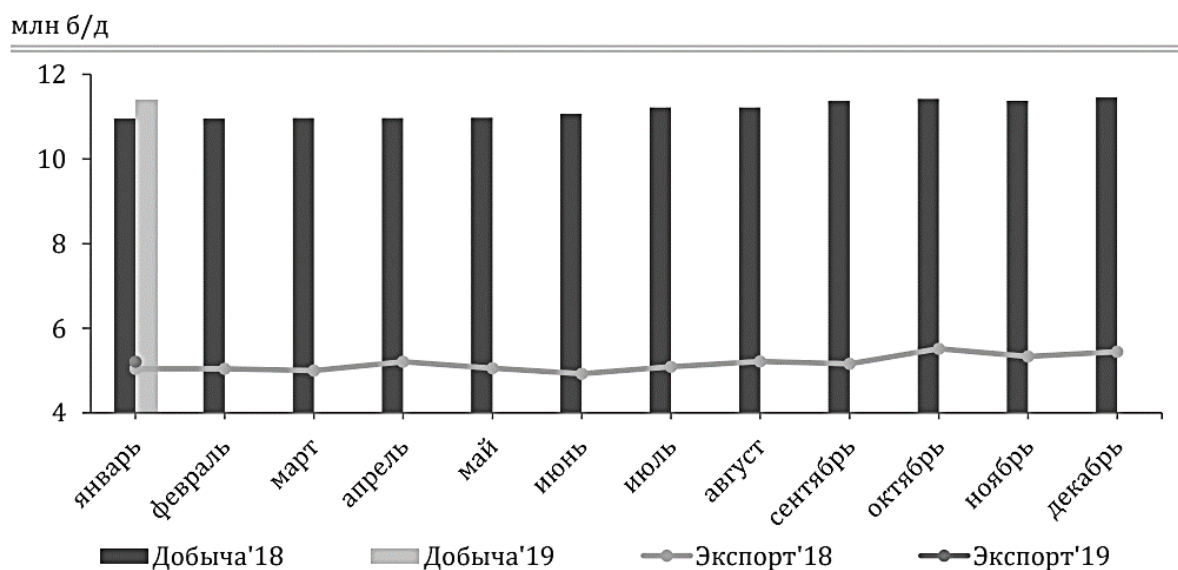
В то же время цена на российское «черное золото» снизилась, вследствие чего выручка за продажу нефти туркам выросла крайне незначительно – на 2,6 млрд долл.

За 2019 г. России удалось продать США нефтепродуктов на 3,8 млрд долл. Также стоит отметить и то, что Россия увеличила свои поставки нефти и нефтепродуктов в Китай, но, несмотря на это, выручка снизилась на 6,7 % и составила около 30 млрд долл.

В совокупности продажа сырой нефти российскими компаниями за рубеж составила 121,6 млрд долл., что на 6 % ниже, чем этот же показатель в 2018 г. Лишь санкции США, введенные против Ирана и Мексики, помогли снизить потери российским компаниям.

В общей сложности выручка от продажи нефти и нефтепродуктов за 2019 г. снизилась на 9,2 %, а выручка за год составила 237,8 млрд долл. За год в целом наблюдается снижение цен на нефть и нефтепродукты на 9,6 %. Стоимость Urals за месяц в среднем составила 59,9

долл. за баррель, если сравнивать с 2018 г., то цена снизилась на 12,6 %. В 2018 г. среднегодовая цена нефти марки Urals составила 70 долл. за баррель, что гораздо больше цены на нефть той же марки в 2017 г. – 53 долл. за баррель [2].



Добыча и экспорт нефти в России

Стоит также отметить и общее снижение нефтедобычи, которое отмечается с начала 2019 г. Объемы производства в сравнении с декабрем 2018 г. снизились до 11,38 млн баррелей в день, что на 78 тыс. баррелей в день меньше и составили лишь 48,11 млн т. Также стоит отметить, что новый целевой объем добычи составил 11,19 млн баррелей в день, был превышен приблизительно на 187 тыс. баррелей в день. Итоги 2018 г. свидетельствуют, что в России добыча нефти достигла уровня в 11,6 млн баррелей в день, или 555,8 млн т за год, что на 10,98 млн баррелей в день больше по сравнению с 2017 г., или на 546,7 млн т [1].

Между тем аналитики отмечают, что за 2019 г. Россией было добыто 560,2 млн т нефти, что свидетельствует о рекордных цифрах в добыче нефти и нефтепродуктов со времен СССР. В 2017 и 2018 гг., когда цена за продукты нефти составила максимум с советского времени, ее добыча составила 549 и 556 млн т [3].

Опираясь на данные статистики, рекордная отметка в СССР по добыче нефти и нефтепродуктов была зафиксирована в 1987 г. и составила 569,5 млн т, или 11,416 млн баррелей в день, в то время как данный показатель за 2019 г. составил 11,25 млн баррелей в день.

Также стоит отметить, что таких результатов Россия смогла добиться, невзирая на то, что сократились добыча нефти в рамках соглашения ОПЕК.

Таким образом, можно отметить тот факт, что ввод санкций США против Ирана и Венесуэлы оказал положительное влияние на российские компании нефти и нефтепродуктов.

Вследствие того, что предложения от Ирана и Венесуэлы отсутствовали, России удалось нарастить поставки нефти и нефтепродуктов в страны ЕС и Китай, а также в США.

Впервые долгосрочные контракты на поставку нефти из России начали налаживаться еще в 2016 г., основными импортерами стали Германия, Польша, Италия, Франция, а также Китай.

В основном экспортировалась нефть марки Urals с дисконтом в 1,5–2,5 долл. по сравнению с североморской нефтью марки Brent, по причине того, что российскую нефть в основном добывали в Поволжье, которая содержит в себе больше посторонних примесей в виде серы.

На 2019 г. российская нефть преимущественно торгуется по минимальному дисконту в районе 0,5–1,0 долл. К тому же на рынках стран ЕС продается с премией к нефти марки Brent. Данное обстоятельство сложилось вследствие того, что российская экспортная смесь ближе по своим параметрам к ставшей на сегодняшний день дефицитной иранской и венесуэльской. Оборудование большинства нефтеперерабатывающих заводов, к примеру, заводы Средиземноморских стран, настроено именно на такой состав сырья, вследствие чего иной сорт нефти для них не подходит.

В то же время Россия остается одной из немногих стран-производителей тяжелых марок нефти. Что, в свою очередь, дает ей возможность сохранить стабильные поставки для азиатских стран, в том числе Китая, и для стран запада, Европы и США.

### *Список литературы*

1. Мировые рынки нефти и природного газа: ужесточение конкуренции / отв. ред. С.В. Жуков. М.: ИМЭМО РАН, 2020. 189 с.
2. Нефтяная отрасль: итоги 2019 года и краткосрочные перспективы // Энергетический бюллетень. 2020. № 156. С. 10–18.
3. Обзор мировых энергетических рынков: рынок нефти // Минфин. 2020. Сентябрь. С. 1–10.
4. Российская газета. Россия стала вторым крупнейшим поставщиком нефти в США. URL: <https://yandex.ru>.

# К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Д.И. Никитина, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Основной целью коммерческой деятельности является получение прибыли. Однако изучение понятия финансовых результатов приводит к выводу, что их сущность не является однозначной. Во многом она определяется функциями, которые выполняет прибыль в процессе ее использования, т.е. теми целями, ради достижения которых прибыль зарабатывается и накапливается. С другой стороны, величина финансового результата зависит от множества внутренних и внешних факторов, в том числе от организации бухгалтерского учета доходов и расходов.

**Ключевые слова:** финансовые результаты; прибыль; виды прибыли; управление прибылью.

Понятие финансовых результатов раскрывается как в нормативных актах, так и в экономической литературе. В соответствии с ГК РФ получение прибыли является основной целью деятельности коммерческой организации. Прибыль в целом представляет собой положительную разницу между доходами и расходами организации. Отрицательная разность, соответственно, сформирует убыток. В связи с тем, что финансовый результат связан с формированием доходов и расходов, его понимание в полной мере возможно с учетом видов доходов и расходов, которые участвуют в расчетах прибыли или убытка. Кроме того, показатели финансовых результатов имеют различную значимость для разных групп пользователей. В связи с этим в экономической литературе можно встретить разные точки зрения на сущность финансовых результатов и разные определения данного понятия.

К. Боулдинг считал, что прибыль является неоднозначным по своей сути понятием, так как существует далеко не один показатель прибыли, и каждый из них рассчитывается с определенной целью.

О.В. Ефимова при изучении финансовых результатов предлагает рассматривать их с позиции собственников. Данный подход очень актуален с точки зрения финансового менеджмента, где целью финансового управления считается увеличение богатства собственников. О.В. Ефимова признает конечным финансовым результатом тот, которым собственник может в полной мере распоряжаться [4].

Г.В. Савицкая рассматривает финансовый результат с другой точки зрения – с позиций эффективности, полезности, результативности



основной деятельности. Автор исходит из того, что без осуществления процесса продажи продукции, работ, услуг не может быть получен финансовый результат [6].

Наиболее широко рассматривает сущность финансовых результатов, в том числе прибыли, И.А. Бланк [2]. По его мнению, прибыль выступает как:

- 1) основная цель коммерческой деятельности;
- 2) источник пополнения собственного капитала;
- 3) показатель для оценки эффективности деятельности в целом и по ее направлениям;
- 4) индикатор положения предприятия на рынке ценных бумаг;
- 5) источник финансовых ресурсов государства.

Наиболее простой подход к определению сущности финансовых результатов можно встретить у М.И. Кутера. По его мнению, он определяется как результат сравнения доходов и соответствующих им расходов [5].

А.Н. Хорин высказывается, как и О.В. Ефимова, в русле того, что прибыль представляет интерес прежде всего для собственников, так как это отдача на их вложенные в предприятие средства, т.е. прибыль выступает индикатором инвестиционной привлекательности организации. В связи с этим окончательный финансовый результат рассматривается как величина, соответствующая приросту капитала собственника за счет ведения всех видов деятельности. При этом автор выделяет несколько категорий финансовых результатов:

- прибыль от обычной деятельности;
- чистая прибыль отчетного периода;
- налог на прибыль;
- чистая прибыль к распределению;
- прибыль, не распределенная между собственниками;
- остаточная прибыль;
- реинвестированная прибыль;
- прибыль до вычета процентов и налогов;
- добавленная стоимость, чистый доход всех заинтересованных лиц в делах организации [8].

Можно обратить внимание на то, что А.Н. Хорин не считает налог на прибыль расходом, т.е. рассуждает не с точки зрения предприятия. Он указывает, что налог на прибыль – это прибыль государства, созданная в процессе использования инвестированного собственниками капитала, но получателем ее будут не собственники, а государство.

С точки зрения бухгалтерского учета представляет интерес мнение В.В. Бочарова. Он раскрывает сущность финансовых результатов

в зависимости от порядка формирования их показателей, причем представленному в бухгалтерской (финансовой) отчетности [3].

Наиболее общее определение финансового результата дает И.Т. Балабанов [1]. Он рассматривает финансовый результат как обобщающий показатель, характеризующий деятельность экономического субъекта на различных этапах его развития.

Стремление коммерческой организации к получению прибыли связано с необходимостью постоянного укрепления конкурентоспособности, что невозможно осуществить без увеличения и обновления производственных мощностей, технологий, без квалифицированных кадров, требующих соответствующую оплату труда, без реализации перспективных проектов, требующих финансовых инвестиций. Расширение деятельности коммерческой организации возможно либо за счет заемного капитала, либо за счет собственного, основным источником которого является именно накапливаемая в процессе финансово-хозяйственной деятельности прибыль.

Полная характеристика сущности финансовых результатов возможна только при реализации системного подхода. Прежде всего он проявляется в том, что прибыль или убыток – это результат всех видов деятельности, не только относимых к обычным, но и инвестиционной и финансовой деятельности. Соответственно, финансовый результат будет представлять сумму разниц между доходами и расходами по отдельным направлениям деятельности. Системный подход позволяет выявить индивидуальные факторы доходов и расходов с последующим их обобщением. Он основан на понимании того, что каждый вид финансовых результатов требует управления специфическими факторами его формирования. С учетом того, что чистая прибыль, представляющая наибольший интерес для собственников и с точки зрения долгосрочных перспектив развития организации, формируется за вычетом налога на прибыль или иных аналогичных налогов (в зависимости от режима налогообложения), то необходимо также при системном подходе понимать формирование этих налогов.

Кроме непосредственно величины прибыли или убытка показатели финансовых результатов в системе управления характеризуют эффективность деятельности, в том числе отдельных ее направлений, использованных ресурсов в целом и по видам. При этом финансовые результаты оказывают влияние на все остальные группы индикаторов финансового положения организации, которые призваны характеризовать данные бухгалтерской (финансовой) отчетности. Если текущая производственная (торговая) деятельность прибыльна, то организация, как правило, получает прирост денежной массы, что увеличивает ее платеже-

способность, ликвидность. Сама прибыль обеспечивает прирост собственного капитала и положительно влияет на финансовую устойчивость организации. Относительные показатели финансовых результатов, т.е. показатели рентабельности, служат для характеристики деловой активности и перспектив развития организации. Мероприятия, которые позволяют снизить уровень расходов, увеличить суммы доходов, способствуют приросту прибыли. Но следует понимать, что сами такие мероприятия могут требовать вложений (затрат), что снова приводит нас к выводу о необходимости изучения финансовых результатов как системы. Управление финансовыми результатами возможно также только в комплексе. Отказ от осуществления каких-либо затрат в настоящее время может привести к недополучению доходов и прибыли в перспективе, если не изучать взаимосвязь между доходами, ресурсами, расходами и финансовыми результатами в совокупности.

Для того чтобы получить и увеличить прибыль, необходимо обеспечить комплексное использование производственных и финансовых ресурсов, комплексное выявление и измерение резервов снижения затрат при одновременном приросте продаж. Это невозможно без совершенствования ценовой политики, системы маркетинга, обновления и совершенствования технологий и основных средств.

Таким образом, прибыль является основным индикатором качества управления деятельностью организации в целом. С учетом того, что управленческие решения могут носить не только краткосрочный, но и долгосрочный характер, оценивать прибыль необходимо в динамике за ряд лет или с учетом прогнозных ее значений от реализации тех или иных решений.

Поскольку финансовые результаты формируются на разных стадиях осуществления деятельности организации и зависят от полученных доходов и расходов, бухгалтерский учет строится таким образом, чтобы можно было получить необходимую информацию на разных этапах расчета прибыли и по разным направлениям реализации управленческих мероприятий. Кроме того, на величину финансовых результатов оказывают влияние способы оценки, принятые в бухгалтерском учете и отчетности, в том числе по российским и международным стандартам. Такой подход позволяет удовлетворить интересы разных пользователей, как внутренних, так и внешних.

### ***Список литературы***

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2009. 340 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев: Ника-Центр, 2011. 768 с.

3. *Бочаров В.В.* Финансовый анализ. Краткий курс. СПб.: Питер, 2009. 240 с.
4. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. М.: Омега-Л, 2017. 351 с.
5. *Кутер М.И.* Теория бухгалтерского учета: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2015. 592 с.
6. *Савицкая Г.В.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник по направлению «Экономика». 7-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2016. 608 с.
7. *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет от истоков до наших дней: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ, 1996. 638 с.
8. *Хорин А.Н.* Категории прибыли организации и их практическое значение // Бухгалтерский учет. 2017. № 12. С. 51–52.

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ (на примере малого предприятия в сфере общественного питания)**

**Д.И. Никитина**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Организации общественного питания различаются по направлениям и объемам деятельности, структуре, режиму налогообложения. Каждый тип предприятий общепита использует ту систему организации бухгалтерского учета, которая позволяет сформировать необходимую информацию для управления и будет рациональной с точки зрения затрат, что особенно актуально для субъектов малого предпринимательства.

**Ключевые слова:** учет финансовых результатов; учет доходов; учет расходов; общественное питание.

Финансовый результат организации складывается как разница между доходами и расходами. Бухгалтерский учет доходов и расходов с целью дальнейшего выявления финансового результата организуется на основе следующих положений:

- все факты начисления доходов и признания расходов должны быть подтверждены документально;
- согласно организационно-правовой форме и учетной политике необходимо установить принцип признания доходов и расходов (начисления или кассовый) для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения;

- в учетной политике должны быть указаны виды обычной деятельности, чтобы можно было разделить доходы и расходы на полученные от обычных видов деятельности и от прочих;

- в учетной политике должны найти отражение виды прямых и косвенных расходов, способы их списания, с тем, чтобы можно было определить, на каких именно счетах необходимо собирать (накапливать для дальнейшего калькулирования) те или иные расходы;

- необходимо выделить расходы, принимаемые и не принимаемые для целей налогообложения, для чего могут понадобиться отдельные налоговые регистры, с тем, чтобы определить сумму подлежащего уплате налога на прибыль или иного налога, предусмотренного для исследуемой организации.

Рассмотрим вариант организации бухгалтерского учета на примере малого предприятия в сфере общественного питания, которое осуществляет реализацию собственной продукции и товаров как в собственном зале для посетителей, так и путем доставки их потребителю по заказам. Для целей бухгалтерского учета в такой организации для признания доходов и расходов может применяться метод начисления, что фиксируется в соответствующей учетной политике. В связи с особенностями видов деятельности такая организация будет признана плательщиком ЕНВД и единого налога по упрощенной системе налогообложения (объект – «доходы минус расходы» согласно учетной политике). При этом для целей налогообложения единым налогом по упрощенной системе налогообложения при признании доходов и расходов используется кассовый метод.

В связи с тем, что в организации используется два режима налогообложения, доходы и расходы, в первую очередь, группируются по этим режимам, что автоматически предполагает их группировку по видам деятельности. Так как деятельность непосредственно кафе, где предоставляются услуги питания, облагается ЕНВД, в учете появляется необходимость учета выручки и расходов, связанных с производством продукции общественного питания и реализацией ее населению через зал кафе. Вследствие того, что предприятие реализует свою продукцию также вне кафе, предоставляя услуги по доставке населению и организациям, то в учете должны быть раздельно учтены доходы и расходы по таким услугам. Причем необходимо выделять в учете не только доходы, но и расходы, так как объектом налогообложения единым налогом в данной организации является разница «доходы минус расходы».

Рассмотрим общий порядок учета доходов и расходов коммерческой организации с выделением особенностей исследуемого нами предприятия общественного питания.

Доходом от обычных видов деятельности, согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации», является выручка. В нашем случае – это выручка от деятельности кафе и от оказания услуг по доставке продукции и товаров. Все остальные доходы исследуемой организации считаются в бухгалтерском учете прочими. Доходы по видам деятельности в аналитическом учете при использовании автоматизированной формы учета в среде «1С» собираются по статьям «Склад УСНО», «Склад ЕНВД».

Для учета выручки предусмотрен в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций счет 90 «Продажи», который отражает по кредиту сумму накопленной с начала календарного года выручки. При продаже продукции собственного производства через кафе или путем доставки применяется контрольно-кассовая техника и банковские терминалы, так как почти вся выручка – это наличные расчеты с населением. В исследуемом предприятии не производятся в учете записи напрямую в корреспонденции счетов денежных средств и счета «Продажи», что связано с оплатой по эквайрингу, а также совмещением двух режимов налогообложения. Любая продажа оформляется сначала как задолженность покупателя: Дт 62 Кт 90.01.

При этом совершенно не важно, каким образом производится оплата – в кассу при расчетах с населением или по банковским картам, или по счетам, выставленным заказчикам при доставке продуктов питания. Затем сумма полученных денежных средств отражается по дебету счетов 50, 57 и кредиту счета 62. Выручка от реализации с помощью банковских терминалов признается в бухгалтерском учете организации так же, как и выручка от реализации за наличный расчет, т.е. в тот момент, когда продукция реализована (передана) покупателю, а услуга оказана (работа принята), независимо от того, когда деньги от банка-эквайрера поступят на счет предприятия (ПБУ 9/99).

Суммы за реализованный товар или оказанные услуги, оплаченные с помощью банковских терминалов, могут поступать на счет организации уже за минусом комиссионных, взимаемых банком в соответствии с договором на эквайринговое обслуживание. Однако сумма выручки принимается в бухгалтерском учете в полном объеме дебиторской задолженности, а сумма оплаты комиссионных услуг банка относится к прочим расходам организации (п. 11 ПБУ 10/99).

Для того чтобы можно было определить финансовый результат от обычных видов деятельности, необходим учет не только доходов, но и расходов по этим видам деятельности. В целом учет расходов регулируется ПБУ 10/99 «Расходы организации». Его применение осуществляется с учетом вида деятельности организации.

Особенность предприятий общепита в том, что процесс производства и реализации, как правило, происходит в одном месте и короткие сроки (в течение рабочего дня). Расходы организаций общественного питания также можно разделить на две экономически разные по существу группы – расходы на производство, преимущественно, сырье для производства собственной продукции, и расходы, связанные с реализацией данной продукции, а также покупных товаров, управлением организацией в целом. Первая часть расходов представляет расходы производственного характера, а вторая часть – издержки обращения.

В соответствии с рекомендациями по учету расходов в организациях общественного питания, сырье, используемое для производства собственной продукции, должно отражаться с применением счета 20 [3]. Данные рекомендации не носят строго нормативного характера, поэтому следует отметить, что в исследуемой организации используется иной способ списания расходов на использованные на производство собственной продукции сырье и продукты. Они отражаются по дебету счета 44, без использования счета 20. Следует отметить, что каждая организация может самостоятельно разработать и использовать перечень расходов по обычным видам деятельности, который будет использовать в аналитическом их учете. Наиболее часто применяются группировки по экономическим элементам, по статьям, по видам расходов.

Когда учтены и списаны доходы и расходы по обычным видам деятельности, появляется возможность определить финансовый результат от основной деятельности – прибыль или убыток. Для раздельного учета финансового результата по видам деятельности к счетам 90.01, 90.02, 90.07 и 90.08 могут открываться субсчета по каждой системе налогообложения.

Таким образом, организация учета доходов и расходов зависит от вида деятельности, систем налогообложения, требований управления в аналитической информации.

### ***Список литературы***

1. Доходы организации. ПБУ 9/99: утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 32н (с изм. и доп.) // Бюл-

летень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1999. № 26. С. 13–19.

2. Методика учета сырья, товаров и производства в предприятиях массового питания различных форм собственности: утв. Роскомторгом 12.08.1994 № 1-1098/32-2. URL: <http://www.consultant.ru>.

3. Расходы организации. ПБУ 10/99: утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 33н (с изм. и доп.) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1999. № 26. С. 20–26.

## ЧУВАШСКИЙ ЯЗЫК В ИНТЕРНЕТЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Э.В. Никитина**, канд. филос. наук, доц.,

**Т.Н. Евграфова**, канд. филос. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье отмечается, что слабая представленность этнических языков в Интернете свидетельствует об их низкой онлайн-вitalности и недостаточном развитии образовательных, культурных и рекреационных веб-ресурсов на этом языке. Кроме того, статус языка в Интернете отчетливо отражает специфику менталитета народа. Перспективы Чувашского Интернета связываются с деятельностью языковых активистов и усилиями государственных и негосударственных организаций.

**Ключевые слова:** чувашский язык; Интернет; Чувашский Интернет; миноритарные языки России; этноязыковые процессы.

Интеграция языков в область компьютерных информационных систем становится сегодня одним из приоритетных направлений в сфере сохранения культуры и идентичности народов мира. В информационном обществе народы, которые не имеют в Интернете своего этнического сектора на родном языке, считаются маломощными и неперспективными. Такие народы лишаются возможности инновационного развития в глобальном экономическом, политическом и управленческом контексте, исключаются из мирового культурно-образовательного тренда, поскольку слабо представлены в актуальном для эпохи информационных технологий онлайн-пространстве.

В настоящее время самый востребованный язык в Интернете – английский. Этот важнейший международный язык используется 58,5 % всех веб-сайтов [8]. Русский язык, который является государственным



языком Российской Федерации и основным языком международного общения в Центральной Евразии, используется 8 % всех веб-сайтов. Первые пять языков малых коренных народов России, которые представлены в мировом перечне языков контента менее чем 0,1 % веб-сайтов, – татарский (на 42-й строчке), башкирский (на 57-й), чувашский (на 84-й), чеченский (на 128-й), крымско-татарский (на 130-й) [8]. Очевидно, что позиции российских миноритарных языков несоизмеримо ниже статуса английского, русского и других европейских языков, активно используемых веб-сайтами.

Обратим внимание на достижения чувашского языка в киберпространстве. Для чувашского 3-е место среди российских миноритарных языков в мировом перечне языков, которые используются менее чем 0,1 % веб-сайтов, вполне нормальный показатель, поскольку этот статус языка отчетливо отражает менталитет народа, проявляющийся в этнических стереотипах поведения [6]. Обладая особой ментальностью, представители той или иной этнической общности предрасположены мыслить, чувствовать, действовать в рамках национальных традиций, норм и правил этикета, а для чувашского менталитета в первую очередь характерна такая черта, как мера во всем (в делах и мыслях, поведении и общении). Поговорку «Мала ан ирт, кая ан юл, мала иртсен пуҫа касаҫҫё, кая юлсан таптаса қаҫаҫҫё» (Вперед не забегай, позади не оставайся, забежавшему вперед голову рубят, отстающего затаптывают) нередко рассматривают как основу чувашского характера, как главное и неизменное правило чувашского поведения. Серединное положение (не первое и не последнее) в сфере репрезентации миноритарных языков в Интернете, связанное прежде всего с деятельностью чувашских языковых активистов, показывает, что стержневые ментальные характеристики чувашей мало изменились и вопреки наблюдающемуся в современном мире процессу нивелировки национальных культур проявляются во многих сферах этнического бытия, в том числе в виртуальной реальности.

Чувашский Интернет (чувашское название – Чӑваштет), т.е. чувашезычная сфера в сети Интернет, существует с 1996 г., когда был создан интернет-портал Администрации Президента Чувашии [www.sar.ru](http://www.sar.ru) [7]. Доменное имя «Chuvash.ru» было зарегистрировано в 2006 г. Первое чувашское интернет-сообщество сформировалось в 2005 г. на форумах интернет-СМИ «Чувашский народный сайт». В настоящее время это сообщество объединяет активных деятелей Чувашского Интернета и параллельно использует несколько средств коммуникации, в том числе Skype, Google Talk, электронную почту. На сайте «Одноклассники.ru» существуют группы «Чувашия – наш

родной край», «Чуваши за пределами республики», «Чуваши Татарстана», «Елчек Ен», на базе «Чувашского народного сайта» действует служба знакомств. Пользователи Чувашского Интернета ведут блоги на чувашском языке, причем как на кириллице, так и на латинице.

На сайте Национальной библиотеки Чувашской Республики доступны электронные версии книг на чувашском языке. Действует сайт «Вула чăвашла», где собраны и классифицированы произведения чувашских авторов. Идет работа над созданием чувашского раздела «Викиновостей». В 2016 г. усилиями главного редактора «Чувашского народного сайта» Н.А. Плотникова был создан Двухязычный корпус чувашского языка с функцией параллельных текстов на русском. С 1 февраля 2020 г. чувашский язык представлен в сервисе «Яндекс.Переводчик» [3]. Поддержка языка доступна в веб-версии и мобильных приложениях «Яндекс.Переводчика», а также в поиске. На сегодня языковым активистам, благодаря которым стал возможен машинный перевод с чувашского на русский и обратно, удалось собрать около 270 тысяч русско-чувашских пар предложений.

Перспективы Чувашского Интернета определяются не только деятельностью активистов чувашского интернет-сообщества, но и действиями государственных и негосударственных организаций. Среди научных и образовательных учреждений Чувашской Республики информация на чувашском языке размещается на сайтах Чувашского государственного института гуманитарных наук и факультета русской и чувашской филологии и журналистики Чувашского государственного университета имени И.Н. Ульянова. Отдельные чувашскоязычные новости публикуются на сайте факультета чувашской и русской филологии Чувашского государственного педагогического университета имени И.Я. Яковлева. На всех остальных сайтах научно-исследовательских и образовательных учреждений Чувашской Республики постоянного контента на чувашском нет.

На некоторых официальных сайтах сельских муниципальных районов Чувашии размещаются новости на чувашском языке в формате HTML и версии районных газет в формате PDF. Собственные сайты имеют некоторые чувашские районные газеты Чувашской Республики, большинство чувашских газет имеют онлайн-версии. Однако «зачастую сайтами районных газет занимаются по остаточному принципу, что, в свою очередь, не отвечает запросам современной аудитории... Не удивительно, что посещаемость этих сайтов пока невысока, они требуют существенной доработки и модернизации» [2, с. 316].

Среди причин недостаточного развития Чувашского Интернета языковые активисты указывают снижение числа говорящих на чу-

вашском языке, вытеснение чувашского языка из повседневного общения, слабое продвижение чувашского языка в новую коммуникационную среду, социально-экономический упадок в республике в постсоветское время [7]. Социолингвист Э. Алос-и-Фонт подчеркивает, что семья и школа являются основными факторами, определяющими выбор сельскими школьниками Чувашии языка общения в соцсетях и SMS-сообщениях: «чувашский и татарский языки используют те, кто обучался на них в начальных классах школы и говорит на этих языках дома» [1, с. 22]. Г.А. Дегтярев, И.В. Алексеев делают акцент на необходимости государственной поддержки: «Чтобы чувашский язык соответствовал нынешним реалиям, национально-языковая политика должна быть нацелена на обеспечение ему статуса рабочего языка компьютеров и Интернета, на создание в глобальной сети соответствующей культурно-образовательной среды, информационных ресурсов» [4, с. 396].

Актуальной остается задача создания Национального корпуса чувашского языка наподобие национальных лингвистических (языковых) корпусов русского, башкирского, татарского, бурятского, осетинского, коми, марийского, эрзянского, мокшанского, удмуртского, вепсского и других языков народов России [5]. Для осуществления проекта требуется создание полной базы данных электронных текстов на чувашском языке, создание обслуживающего ее программного обеспечения, разметка базы данных, обеспечение доступа в сети Интернет. К сожалению, теоретические изыскания в сфере Национального корпуса чувашского языка до сих пор не реализовались в действующий проект (Двуязычный корпус чувашского языка, созданный на платформе «Чувашского народного сайта» – частная инициатива его главного редактора Н.А. Плотникова). Причина – в отсутствии концепции Машинного фонда чувашского языка на уровне соответствующих республиканских министерств и ведомств и необходимого финансирования [5].

В заключение отметим, что языки малых народов России, в том числе чувашский, в настоящее время представлены в Интернете ограниченно. В качестве причин можно обозначить три фактора: 1) не достаточно высокое количество и качество предпринимаемых мер со стороны языковых активистов; 2) низкая степень внимания к данной проблеме со стороны государства и, как следствие, низкая степень государственного финансирования интернет-проектов на этнических языках; 3) неуклонное сокращение численности малых народов (числа носителей миноритарных языков) в составе Российской Федерации и в этнических регионах.

## Список литературы

1. *Алос-и-Фонт Э.* Профиль сельских школьников Чувашии, использующих чувашский, татарский, русский или иностранный язык на социальных сайтах и в sms-сообщениях // Электронная письменность народов Российской Федерации: опыт, проблемы и перспективы (16–17 марта 2017 г., Сыктывкар): сб. материалов Междунар. науч. конф. Сыктывкар: ГОУ ВО КРАГСИУ, 2017. С. 11–23.
2. *Данилов А.П., Данилова М.Г.* Пресса Чувашии в Интернете // Вестник Челябинского гос. ун-та. 2015. № 5 (360). Филология. Искусствоведение. Вып. 94. С. 314–319.
3. *Дворкович А.* Встречайте чувашский язык в «Яндекс.Переводчике»: как мы решаем главную проблему машинного перевода // Хабр: интернет-сообщество. 11.02.2020. URL: <https://habr.com> (дата обращения: 12.02.2020).
4. *Дегтярев Г.А., Алексеев И.В.* Проблемы компьютеризации чувашского языка // Чувашский язык: вчера, сегодня, завтра: материалы Междунар. симпозиума. Чебоксары: ЧГИГН, 2010. С. 396–419.
5. *Желтов П.В.* Создание Национального корпуса чувашского языка: проблемы и перспективы // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1–1. URL: <http://science-education.ru> (дата обращения: 30.01.2020).
6. *Никитина Э.В.* Общие и особенные черты в менталитетах народов Поволжья и Приуралья // Вестник Башкирского университета. 2014. Т. 19. № 2. С. 634–643.
7. Чувашский Интернет. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 11.02.2020).
8. Usage statistics of content languages for websites // W3Techs: Web Technology Surveys. URL: <https://w3techs.com/technologies/overview> (дата обращения: 15.02.2020).

## ПРЯМЫЕ НАЛОГИ И ИХ МЕСТО В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РФ

**А.А. Остроумова, И.О. Гордеева** – магистранты  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Налоговые отношения, их природа и характер, механизм функционирования являются предметом исследования ученых-экономистов всех времен, так как именно в налоговых отношениях заложены возможности государственного регулирования экономики.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что одним из важнейших условий стабилизации финансовой системы любого государства

является обеспечение устойчивого сбора налогов, надлежащей дисциплины налогоплательщиков.

**Ключевые слова:** прямые налоги; налоговая политика; налогообложение организаций; косвенные налоги; юридические и физические лица; консолидированный бюджет.

Прямые налоги являются основной формой доходов государства, взимаются государством непосредственно с доходов (заработной платы, прибыли, процентов) или имущества налогоплательщика (земли, строений, ценных бумаг) [1]. Как утверждает Е.Ю. Бабенко, прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход (заработную плату, прибыль, проценты) или имущество налогоплательщика (землю, строения, ценные бумаги). В связи с этим при прямом налогообложении денежные отношения возникают непосредственно между налогоплательщиком и государством. Примером прямого налогообложения в налоговой системе могут служить такие налоги, как налог на доходы физических лиц, налог на прибыль, налоги на имущество как юридических, так и физических лиц и ряд других. В данном случае основанием для обложения служат владение и пользование доходами и имуществом [2].

При взимании прямых налогов государство становится лицом к лицу к действительным плательщикам налога, тогда как налоги косвенные (например, акцизы) уплачиваются посредниками (производителями обложенных товаров), которые затем возмещают их с других лиц (с потребителей). Как утверждает П.П. Грушевский, одно из достоинств прямых налогов, по сравнению с косвенными, заключается в том, что они обеспечивают государству более устойчивый и определенный доход [7]. Также к достоинствам прямого налогообложения относится то, что прямые налоги в большей степени соразмеряются с платежеспособностью налогоплательщиков, расходы же на их взимание относительно невелики.

Согласно О.Ю. Мамедову, основные преимущества прямого налогообложения состоят в следующем [12]:

- дают возможность установить прямую зависимость между доходами плательщика и его платежами в бюджет;
- являются важным финансовым рычагом регулирования экономических процессов (инвестиций, накопления капитала, совокупного потребления, деловой активности и т.д.);
- способствуют распределению налогового бремени таким образом, что большие налоговые расходы имеют те члены общества, у которых более высокие доходы [11].

Однако следует отметить и недостатки прямых налогов. Прямая форма налогообложения требует сложного механизма взимания налогов, контроль поступления требует существенного расширения налогового аппарата и разработки современных методов учета и контроля плательщиков, прямое налогообложение требует определенного развития рыночных отношений, так как только в условиях реального рынка может формироваться реальная рыночная цена, а следовательно, и реальные доходы (прибыль). Поэтому прямые налоги не могут являться стабильным источником доходов бюджета. Также к недостаткам можно отнести уклонение от уплаты налогов, уменьшение склонности к сбережениям и инвестициям при повышении налоговых ставок [12]. Таким образом, прямые налоги – необходимое звено экономических отношений в обществе.

Прямые налоги представляют собой исторически наиболее раннюю форму налогообложения. Они являются обязательными, и каждый гражданин обязан их выплачивать.

Прямые налоги делятся:

- на реальные налоги;
- личные налоги;

Реальными налогами облагаются отдельные вещи, принадлежащие налогоплательщикам, а личными налогами – совокупность доходов или имущество налогоплательщика.

Каждый из этих видов налогов, в свою очередь, распадается на несколько отдельных налогов, именно личные налоги могут простираются на способность человека к физическому труду, на его специальные познания, т.е. способность к труду профессиональному и т.д. Таким образом, прямые налоги принято подразделять на два вида. Первый – так называемые «личные» сборы. Они представляют собой налоги, которыми облагаются доходы либо имущество граждан и организаций, исходя из индивидуальных денежных показателей. Второй основной тип сборов, которые относятся к прямым налогам – это «реальные» платежи. Они взимаются не с конкретного субъекта (физлица или организации), а с определенного вида принадлежащей ему собственности – земли, недвижимости, ценных бумаг и т.д.

Динамика поступлений прямых налогов в бюджет. Налоговые доходы от прямых налогов подлежат зачислению в бюджеты разных уровней, согласно нормативам, установленным Налоговым кодексом РФ.

В федеральный бюджет зачисляются следующие виды налогов: налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, налог на добычу полезных ископаемых, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологиче-

ских ресурсов, водный налог, государственная пошлина. В региональный бюджет зачисляются следующие виды налогов: налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес. В местные бюджеты зачисляются: налог на имущество физических лиц, земельный налог.

Проанализировав состояния прямых налогов в Российской Федерации, можно отметить, что существует важная проблема, как недополучение доходов в консолидированный бюджет.

Во многом это связано с уклонением как организаций, так и физических лиц от полной уплаты налогов, т.е. организации укрывают полученные доходы, а физические лица получают зарплату в «конвертах». Тем самым до бюджета не доходят огромные денежные средства.

Приоритетом для Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остается создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Основной целью налоговой политики продолжает оставаться поддержка инновационной деятельности, в том числе и путем предоставления новых льгот, направленных на ее стимулирование

Взимание налогов и сборов может оказывать различные эффекты на поведение экономических агентов, создавать различные стимулы как для организаций, так и для физических лиц. Однако основной задачей налогообложения является обеспечение доходов бюджетной системы. При этом с учетом необходимости обеспечения сбалансированности федерального бюджета в среднесрочной перспективе следует предпринимать усилия, направленные на увеличение доходного потенциала налоговой системы. В рамках проводимой налоговой политики основными источниками повышения доходного потенциала взимаемых налогов может стать как повышение налоговых ставок, изменение правил исчисления и уплаты отдельных налогов, так и принятие мер в области налогового администрирования.

### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. *Бабенко Е.Ю.* Современная бюджетная система России. 2018. 562 с.
3. *Беликов А.Ю.* Бюджетная система России. М.: Омега-Л, 2018. 592 с.
4. *Волошин А.Ю.* Финансы. М.: Омега-Л, 2019. 560 с.
5. *Глушченко В.В.* Финансы. М.: ИНФРА-М, 2018. 416 с.
6. *Горбунова О.Н.* Проблемы совершенствования основных финансово-правовых институтов России. 2018. 112 с.
7. *Мамедов О.Ю.* Современная экономика. Ростов-н/Д., 2018. 500 с.

## МОНИТОРИНГ НАЛОГОВОГО ВКЛАДА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

**Е.Н. Панова**, магистрант, **Ю.В. Павлова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

По мере развития и совершенствования налоговой системы в Российской Федерации, в ходе чего снижается налоговая нагрузка, в лучшую сторону меняются правила налогообложения, сокращается число налогов, особое внимание уделяется вопросам мониторинга налогового вклада хозяйствующих субъектов. Снижение налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты должно сопровождаться усилением контроля за поступлением налогов и сборов, правильностью их расчетов и начисления.

**Ключевые слова:** налоговый мониторинг; система внутреннего контроля; форма налогового контроля; форма регламента взаимодействия; налоговая система.

В настоящее время формирование эффективной налоговой системы предполагает поиск возможностей для повышения доходов бюджетной системы, прежде всего за счет улучшения администрирования уже существующих налогов, а также путем оптимизации налогообложения в целях стимулирования и расширения предпринимательской деятельности.

По мере развития и совершенствования налоговой системы в Российской Федерации, в ходе чего снижается налоговая нагрузка, меняются в лучшую сторону правила налогообложения, сокращается число налогов, особое внимание уделяется вопросам мониторинга налогового вклада хозяйствующих субъектов [2].

С 1 января 2016 г. появилась новая форма налогового контроля – налоговый мониторинг. Применение этой формы контроля возможно только у крупнейших организаций при соблюдении ряда условий по добровольному заявлению налогоплательщика и решению налогового органа [2]. По данным Федеральной налоговой службы РФ, в текущем году это 21 организация. Налоговый мониторинг – это способ расширенного информационного взаимодействия, при котором организация предоставляет налоговому органу доступ в режиме реального времени к данным бухгалтерского и налогового учета, а взамен получает право в случае наличия сомнений запросить у налогового органа мотивированное мнение по вопросу налоговых последствий совершаемых сделок.



Мониторинг налогового вклада хозяйствующих субъектов заключается в том, что организация предоставляет доступ налоговому органу к своему учету, и налоговики контролируют в режиме реального времени налоговый учет организации. Но при этом в случае обнаружения ошибки они обязаны сообщить об этом организации [1]. Применять налоговый мониторинг могут далеко не все организации, эта возможность предоставлена крупнейшим предприятиям, которые соответствуют критериям, указанным в п. 3 ст. 105.26 НК РФ [1]:

- общая сумма всех налогов составляет не менее 300 млн руб.;
- доход за год не менее 3 млрд руб.;
- активы на 31 декабря не менее 3 млрд руб.

Все эти данные учитываются за год, предшествующий году подачи заявления.

Решение о применении этой формы налогового контроля принимается организациями добровольно. Кроме соответствия критериям, требуется подать заявление до 1 июля и необходимо, чтобы налоговый орган принял решение о применении мониторинга [1]. Если организация решила подавать заявление о налоговом мониторинге, то выбор налога, который будут мониторить налоговики, не предоставляется – проверяться будут все налоги, которые должна платить организация.

Так, если в 2016 г. из поданных заявлений на участие в налоговом мониторинге было одобрено семь участников, то в 2017 г. количество заявок существенно возросло, а решение о проведении налогового мониторинга хозяйствующих субъектов было принято уже в отношении 14 новых участников. В 2017 г. участниками мониторинга налогового вклада стали организации, осуществляющие деятельность в сфере:

- добычи и нефти и производства нефтепродуктов (участники группы ПАО «Роснефть», ООО «Заполярье»);
- производства и торговли (ООО «Руссоль», ООО «Юнилевер Русь»);
- производства и передачи электрической энергии и тепловой энергии (ПАО «ИнтерРАО»);
- оказания услуг связи, вещания и телевидения (ПАО «Мегафон», ПАО «МТС»);
- осуществления финансовой деятельности [АО Банк «Национальный Клиринговый Центр», ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)»].

Налоговый мониторинг предусматривает выбор каждым из участников оптимальной модели информационного взаимодействия с налоговым органом, обеспечивающей доступ к данным бухгалтерско-

го и налогового учета и получение информации о применяемой налогоплательщиком системе внутреннего контроля. Мониторинг проводится за календарный год, но длится с 1 января по 1 октября следующего года в соответствии с п. 4, 5 ст. 105.26 НК РФ [1]. При этом организация должна выполнить достаточно большую работу и сообщить налоговому органу способ передачи значительного объема информации, систему внутреннего контроля, а также порядок отражения в регистрах учета доходов и расходов. Все это должно быть обязательно указано в регламенте взаимодействия.

Приказом от 21.04.2017 № ММВ-7-15/323@ утверждены формы документов, которые используются при налоговом мониторинге, в числе которых и формы запросов, и форма регламента взаимодействия – что должно быть указано [2]. Контролируется деятельность организации без выезда налоговиков, они находятся на своем рабочем месте и дистанционно имеют возможность получать информацию. Самый существенный положительный момент для организации – не проводятся камеральные и выездные проверки, за небольшим исключением в соответствии с п. 1.1 ст. 88 НК РФ, п. 5.1 ст. 89 НК РФ [1].

При проведении мониторинга налоговый орган вправе истребовать пояснения при выявлении противоречий. Если в результате анализа информации и документов налоговый орган решит, что организация допустила ошибки, то он обязан мотивировать свое мнение. Организация в случае согласия с позицией налогового органа вносит корректировки в учет и отчетность, в случае несогласия направляет разногласия, затем проводится взаимосогласительная процедура.

Также сделать запрос мотивированного мнения налогового органа можно по инициативе налогоплательщика. Налоговый орган обязан ответить любой организации на письменный запрос согласно подп. 4 п. 1 ст. 32 НК РФ, но конкретные хозяйственные операции, как правило, не рассматриваются [1].

При налоговом мониторинге запрашивается позиция налогового органа в отношении конкретного договора, при этом не только по заключенным сделкам, но и по планируемым, с приложением документов. Обязанностями налогового органа являются рассмотрение запроса и вынесение мотивированного мнения в течение месяца. При этом вынесенное мнение обязательно не только для налогоплательщика, но и для налогового органа.

Результаты мониторинга налогового вклада хозяйствующих субъектов формируют достаточно представительную базу количественных и качественных финансовых показателей предприятий, в связи с чем на основании полученных данных возникает возможность проведения

анализа эффективности налогообложения в сфере хозяйствующих субъектов и достаточно точного прогнозирования поступления налогов в бюджетную систему.

Целью налогового мониторинга должно стать повышение уровня прогноза налоговых поступлений в бюджет, а также оперативного выявления противоречий в действующем законодательном регулировании и сокращении налоговых споров. Еще одним плюсом в применении налогового мониторинга хозяйствующих субъектов может стать отсутствие выездных и камеральных проверок на период ведения налогового мониторинга, за исключением досрочного прекращения такой процедуры по вине налогоплательщика.

Новая форма проведения налогового контроля предусматривает возможность проверки правильности исчисления налогов как в онлайн-режиме путем запроса документов, так и путем изучения внутренних систем учета налогоплательщиков. Таким образом, теоретическое осмысление проблем организации мониторинга налогового вклада хозяйствующих субъектов показывает актуальность проблемы, ее научную и практическую ценность для индустрии гостеприимства и налоговых органов.

### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (в ред. от 27.12.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.01.2020).

2. Барулин С.В., Минвалиева М.С. Содержание и развитие института налогового мониторинга в России // *Налоги и финансы*. 2016. № 4 (32). С. 15–24.

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНСТИТУТА НАЛОГОВОГО МОНИТОРИНГА КАК ФОРМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ**

**Е.Н. Панова**, магистрант, **Ю.В. Павлова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена проблеме становления и дальнейшего развития нового для России института налогового мониторинга. В ней рассматривается комплекс теоретических, методологических и других проблем института налогового мониторинга как новой формы налогового контроля и взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков, нацеленной на по-

вышение эффективности управления налогами, на снижение налоговых рисков. Экономическая сущность налогового мониторинга, являясь функциональным элементом общей системы государственного налогового менеджмента, проявляется в форме налогового контроля, ориентированной в большей степени на выявление проблем и ошибок, а не на административную ответственность.

**Ключевые слова:** налоговый мониторинг; финансовый мониторинг; государственный налоговый менеджмент; налоговые доходы; налоговые расходы.

Мониторинг представляет собой способ познания окружающей действительности и широко используется в различных сферах деятельности. Это связано с тем, что он позволяет глубоко исследовать динамично меняющиеся процессы, явления и системы с целью обеспечения управленческих решений качественной и своевременной информацией. Несмотря на то, что на практике термин «налоговый мониторинг» применяется довольно часто, теория этого явления до сих пор остается недостаточно разработанной. Поэтому исследование экономической сущности налогового мониторинга является актуальным, что позволит более точно определить его объекты, виды и области применения.

С 2015 г. был введен в действие раздел V.2 Налогового кодекса РФ [1], в котором были установлены основы и порядок проведения налогового контроля в форме налогового мониторинга на предмет правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов. Ранее в российской научно-практической литературе термин «налоговый мониторинг» использовался в основном в связи с планированием выездных налоговых проверок на основе анализа общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков налогоплательщиков и осуществлением предпроверочного анализа налогоплательщиков. Содержание и развитие института налогового мониторинга в России изучаются многими учеными, в том числе С.В. Барулиным, М.С. Минвалиевой [2].

На сегодняшний день налоговый мониторинг – это форма налогового контроля, при которой организация добровольно предоставляет налоговому органу онлайн-доступ к данным своего бухгалтерского и налогового учета. Инспекторы вместо проведения камеральных и выездных проверок контролируют расчет налогов в режиме реального времени и сообщают организации о выявленных ошибках.

Налоговый мониторинг предусмотрен для крупных организаций, у которых объем основных налогов, уплаченных за год, не менее 300 млн руб., годовой доход не менее 3 млрд руб. и активы не

менее 3 млрд руб. Предметом налогового мониторинга, исходя из п. 1 ст. 105.26 НК РФ [1], являются правильность исчисления (удержания), полнота и своевременность уплаты (перечисления) обязательных платежей, обязанность по уплате (перечислению) которых, согласно Налоговому кодексу РФ, возложена на организацию.

Следует обратить внимание на определенную ограниченность названных подходов к пониманию налогового мониторинга. Российское законодательство сужает его сферу, с одной стороны, наблюдением за правильностью исчисления и уплаты налогов, выводя из нее ряд других объектов, предметов и направлений мониторинга, с другой стороны, областью добровольных отношений на основе заявления налогоплательщика о проведении налогового мониторинга. Зарубежные специалисты ограничивают налоговый мониторинг выявлением зон налоговых рисков.

Налогоплательщик в ходе мониторинга:

1) раскрывает налоговому органу финансово-хозяйственную информацию. Объем раскрываемой информации организация определяет в Регламенте информационного взаимодействия, который согласуется с налоговым органом;

2) раскрывает риски, выявленные его системой внутреннего контроля;

3) запрашивает мотивированное мнение налогового органа по вопросам расчета и уплаты налогов (страховых взносов).

Налоговый орган в ходе мониторинга проводит комплексный анализ рисков организации и оценивает эффективность работы ее системы внутреннего контроля. Если в ходе мониторинга инспекция обнаружит противоречия и несоответствия в документах, она потребует:

- представить пояснения – это нужно сделать в течение пяти рабочих дней;

- внести исправления – их надо внести в течение 10 рабочих дней.

Если инспекция обнаружит нарушения в расчете или уплате налогов, она составит мотивированное мнение, которое также может быть составлено и по заявлению организации.

Мотивированное мнение – это позиция налогового органа по вопросу расчета и уплаты налогов, сборов и страховых взносов (п. 1 ст. 105.30 НК РФ) [1], в том числе в мотивированном мнении налоговый орган дает оценку тому, как организация отражает сделки и их результаты с точки зрения налогового законодательства. Мотивированное мнение не является решением о привлечении к ответственности.

Мотивированное мнение не налагает на организацию штраф, даже если инспекция выявила нарушения. Мотивированное мнение обяза-

тельно для выполнения как налоговым органом, так и организацией (п. 7 ст. 105.30 НК РФ) [1]. Если организация согласна с мотивированным мнением, в течение месяца с даты его получения необходимо сообщить об этом инспекции и подтвердить (в том числе документально) выполнение ее указаний (п. 6 ст. 105.30 НК РФ) [1]. Если организация не согласна с мотивированным мнением, в течение месяца с даты его получения необходимо представить в инспекцию свои разногласия (п. 8 ст. 105.30 НК РФ) [1]. После этого проводится взаимосогласительная процедура. Если организация не выполнила мотивированное мнение, инспекция проводит выездную проверку, по итогам которой она может привлечь к ответственности и доначислить налоги и взносы (пп. 3 п. 5.1 ст. 89, пп. 3 п. 4.1 ст. 89.1, п. 7, 8 ст. 101 НК РФ) [1].

Если организация представила в инспекцию разногласия на мотивированное мнение, она в течение трех рабочих дней направляет их в ФНС России вместе со всеми материалами (п. 6 ст. 6.1, п. 8 ст. 105.30 НК РФ, п. 1 Положения о ФНС России) [1]. ФНС России проводит взаимосогласительную процедуру в течение одного месяца с даты получения материалов от инспекции. К участию в процедуре она привлекает организацию и соответствующую инспекцию (п. 1, 2 ст. 105.31 НК РФ) [1]. По итогам этой процедуры мотивированное мнение будет изменено или оставлено без изменения, о чем организации направят уведомление (п. 3 ст. 105.31 НК РФ) [1].

Налоговый мониторинг проводится за календарный год (п. 4 ст. 105.26 НК РФ) [1]. Срок проведения мониторинга за каждый проверяемый период (год) – с 1 января проверяемого года до 1 октября следующего года (п. 5 ст. 105.26 НК РФ) [1]. Если в первый раз заявление о проведении мониторинга организация подала в текущем году (до 1 июля), инспекция проведет мониторинг за следующий год. Если до 1 декабря следующего года организация не направит в инспекцию заявление об отказе от мониторинга, она проведет мониторинг за второй год. Если до 1 декабря второго года мониторинга организация не направит в инспекцию заявление об отказе от проведения мониторинга, она продлит его на третий год. На четвертый год инспекция сама мониторинг не продлит. Для этого организация должна будет подать заявление о проведении мониторинга не позднее 1 сентября предшествующего года (п. 1.1, 7 ст. 105.27 НК РФ) [1]. Максимальный срок налогового мониторинга не ограничен. Организация может участвовать в нем столько времени, сколько считает целесообразным.

Таким образом, налоговый мониторинг является функциональным элементом общей системы государственного налогового менеджмента в форме налогового контроля, ориентированным в боль-

шей степени на экономическое управление, а не на административную ответственность.

### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (в ред. от 27.12.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.01.2020).

2. Барулин С.В., Минвалиева М.С. Содержание и развитие института налогового мониторинга в России // Налоги и финансы. 2016. № 4 (32). С. 15–24.

## **ТЕНДЕНЦИИ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Д.С. Панченко**, студент, **А.В. Петракович**, канд. экон. наук, доц.  
*Белорусская государственная сельскохозяйственная академия  
(Республика Беларусь, г. Горки)*

В статье рассматриваются основные проблемы привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь. Определены перспективы развития инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, а также пути привлечения инвестиций и их наиболее эффективные вложения с целью развития экономики Республики Беларусь. Проведен анализ привлечения иностранных инвестиций, основные инвесторы Республики Беларусь, а также возможные варианты решения проблем, возникающих при осуществлении инвестиционной деятельности.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции; инвестор; инвестиционный климат; гарантии; преференции; инвестиционный проект.

На современном этапе развития экономики стало отчетливо видно, что инвестициям, в том числе и иностранным, отведено важное место среди огромного количества факторов, влияющих на состояние экономики любой страны.

Одной из форм иностранного капитала являются прямые иностранные инвестиции – это средства, при внесении которых вкладчик наделяется правом контролировать деятельность компании и участвовать в управлении ею на территории иной страны. Иностранные инвестиции являются одной из важнейших частей функционирования национальной экономики любой страны, так как они открывают до-

ступ к новым товарным рынкам, способствуют созданию новых рабочих мест, способствуют экономическому росту страны.

Формы прямого инвестирования:

- создание предприятия в другой стране в виде филиала или подразделения;

- расширение уже существующего подразделения или филиала;

- покупка зарубежного предприятия или его активов [4].

Прямые иностранные инвестиции выступают одним из факторов устойчивого и сбалансированного развития страны, позволяют экономике государства оставаться конкурентоспособной на мировом рынке товаров, услуг и капитала.

Республика Беларусь является страной, открытой для инвестиций. В стране созданы благоприятные условия для эффективного ведения бизнеса и осуществления инвестиционной деятельности. Привлечение прямых иностранных инвестиций остается приоритетным направлением инвестиционной политики Республики Беларусь.

Государство предоставляет инвесторам ряд преимуществ, среди которых можно выделить выгодное географическое положение страны и выход на рынок стран ЕАЭС. Также в стране имеется хорошо развитая инфраструктура, в частности транспортная, логистическая и коммуникационная сети. Прогрессивное экономическое законодательство республики гарантирует защиту прав инвесторов и оказывает поддержку инвесторам путем предоставления различного рода льгот и преференций.

Законодательством Республики Беларусь предусмотрен целый ряд преференциальных режимов для инвесторов. Они включают специальные льготные условия хозяйствования при организации бизнеса в рамках свободных экономических зон (СЭЗ), Парка высоких технологий и Индустриального парка «Великий камень». Зарубежные компании также могут извлечь дополнительную выгоду посредством снижения инвестиционных затрат и налоговой нагрузки при размещении своего бизнеса на территории малых и средних городов Беларуси. Кроме того, заключение инвестиционного договора с Республикой Беларусь позволяет инвестору установить дополнительные правовые гарантии защиты своего капитала и одновременно получить льготные условия и преференции для реализации инвестиционного проекта.

В 2018 г. сохранилась наметившаяся в 2017 г. тенденция роста инвестиционной активности. Увеличение притока инвестиций в Республику Беларусь по сравнению с 2017 г. составило 5,1 %. Такое восстановление стало возможным благодаря нескольким факторам. Во-первых, улучшение ожиданий экономических агентов, во-вторых,



стабильная макроэкономическая ситуация (снижение инфляции, стабильность на валютном рынке, активизация экономической деятельности) [1].

Инвесторами в Республике Беларусь выступают компании как из развивающихся, так и из развитых стран. Главным прямым иностранным инвестором белорусской экономики является Российская Федерация, на долю которой, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, приходится более 40 % всего накопленного объема ПИИ за 2018 г.

На долю развитых стран приходится 53,2 % от совокупного объема накопления ПИИ.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, прирост прямых иностранных инвестиций в 2018 г. по отношению к 2017 г. отражен в табл. 1.

Таблица 1

**Прирост прямых иностранных инвестиций в 2018 г.**

	2017 г., млрд долл. США	2018 г., млрд долл. США	Прирост (2018 г. к 2017 г.), %
ПИИ на валовой основе, всего	7,6	8,5	11,8
ПИИ на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), всего	1,2	1,6	33,3
ПИИ, накопленные в реальном секторе эконо- мики (на конец отчетного периода)	7,4	7,9	6,8

В 2018 г. В Республику Беларусь привлечено 10,8 млрд долл. США. Поступление прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составило 8,54 млрд долл., увеличившись на 11,8 %. Доля ПИИ в общем объеме поступивших иностранных инвестиций по итогам 2018 г. составила 78,7 % против 78,5 % в 2017 г. Объем прямых иностранных инвестиций на чистой основе в 2018 г. составил 1,6 млрд долл. США.

Основным инвестором по-прежнему остается Российская Федерация, однако отмечается все большая диверсификация потоков капитала, увеличивается доля стран вне СНГ. Доля инвесторов из Великобритании снизилась до 25,7 % с 26,6 %, а доля Кипра выросла до 7,8 % с 7,2 %.

Структура прямых иностранных инвестиций в экономику республики в разрезе стран-инвесторов за 2018 г. приведена в табл. 2.

Таблица 2

**Структура притока прямых иностранных инвестиций  
в экономику Республики Беларусь**

Страна-инвестор	Удельный вес инвестированных средств на прямой основе в общей сумме прямых инвестиций, %
Российская Федерация	44,4
Республика Кипр	13,5
Китайская Народная Республика	9,3
Федеративная Республика Германия	5,5
Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ)	3,6
Республика Польша	3,4
Латвия	2,5
Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	2,4
Соединенные Штаты Америки (США)	2,1
Другие	13,3
Всего	100

Основными отраслями-потребителями прямых иностранных инвестиций в Республике в 2018 г. стали промышленность – 31,1 %, транспорт – 18,1 %, торговля и ремонт – 6,5 %, связь – 0,5 %, ПИИ в другие отрасли составили 43,8 %.

Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в 2018 г., как и в предыдущем году, составила 19,9 %.

Общий объем инвестиций в строительно-монтажные работы в 2018 г. по сравнению с 2017 г. в сопоставимых ценах увеличился на 4,5 %, капиталовложения в машины, оборудование и транспортные средства выросли на 9,8 %. Удельный вес затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в 2018 г. составил 39,9 % общего объема инвестиций против 40 % в 2017 г.

Реальный объем капиталовложений, направленных в жилищное строительство, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличился на 9 %. Доля инвестиций в жилищное строительство в общем объеме инвестиций в основной капитал увеличилась и составила 18,8 % (в 2017 г. – 17,7 %) [2].

Подавляющий объем ПИИ в Республике Беларусь привлекается в инфраструктурные отрасли экономики, а также промышленность. По данным Национального статистического комитета Республики Бела-

реть, на 1 января 2019 г. в промышленности накоплено 41,6 % всех прямых иностранных инвестиций, торговле – 15,8 %, операциях с недвижимым имуществом – 10,8 %, транспортной деятельности – 8,0 %, связи – 6,8 %, строительстве – 4,2 %, финансовой и страховой деятельности – 3,3 %, профессиональной, научной и технической деятельности – 3,0 %, сельском, лесном и рыбном хозяйстве – 1,5 % [3].

Инвестиционная деятельность оказывает положительное влияние на экономику Республики Беларусь. Привлечение прямых иностранных инвестиций содействует экономическому росту страны, увеличению производительности труда и развитию экспортного потенциала республики. Республика Беларусь обладает значительным инвестиционным потенциалом в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций. Необходимо уделить внимание совершенствованию национальной инвестиционной политики, разработать более эффективные механизмы привлечения инвестиций и улучшения инвестиционного климата Республики Беларусь в целом.

### ***Список литературы***

1. Беларусь: экономический обзор // Министерство финансов Республики Беларусь. URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 25.01.2020).
2. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение // Национальный банк Республики Беларусь. URL: <https://www.nbrb.by> (дата обращения: 23.01.2020).
3. Проект стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь до 2035 года // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://pravo.by> (дата обращения: 24.01.2020).
4. *Третьякова Е.В.* Прямые иностранные инвестиции: оценка привлечения в Республику Беларусь // Вестник Гомельского гос. техн. ун-та им. П.О. Сухого. 2017. № 3. С. 76–77.

## **МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА**

**А.И. Папаиоанну**, магистрант, **Г.В. Васильева**, студент,  
**Т.М. Лебединцева**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье освещены вопросы значения внешнеэкономической деятельности регионов с точки зрения обеспечения их экономической безопасно-

сти; рассмотрены модели организации внешнеэкономической деятельности региона в зависимости от структуры валового регионального продукта.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность; экономическая безопасность региона; модели организации внешнеэкономической деятельности.

Модернизация и реформирование государственной системы управления внешнеэкономической деятельностью России в качестве своей неотъемлемой части предусматривает эффективное развитие международных связей в регионах, расширение сфер и инструментов содействия их развитию и углублению.

Мировой опыт свидетельствует, что стимулирование внешнеэкономических связей и контактов формирует новый тип предприятий и организаций, успешно конкурирующих на мировых рынках товаров и услуг. Инициативные, включенные в международное разделение труда и технологические цепочки субъекты предпринимательства вносят существенный вклад в создание объема региональной добавленной стоимости, получают валютную выручку, создают инновационные рабочие места и содействуют региональному социально-экономическому развитию, способствуют укреплению экономической безопасности региона.

Вопросы сохранения экономической безопасности регионов обостряются в периоды экономических кризисов, обуславливая необходимость обновления методов и подходов к ее поддержанию. Постоянное развитие мировых интеграционных процессов во всех сферах, значительная степень взаимозависимости субъектов мировой экономики друг от друга в части различных ресурсов (природных, финансовых, трудовых и др.), всевозрастающее влияние транснациональных корпораций ставят тему экономической безопасности на ведущее место [1].

В настоящее время в условиях экономической взаимозависимости стран всего мира ни одна область не может полноценно развиваться, не занимаясь внешнеэкономической деятельностью. Выход на внешние рынки дает экономическому развитию предприятий региона новый импульс, мобилизует передовые идеи, способствует росту конкурентоспособности компаний. Кроме того, доходы, получаемые от различных форм и видов внешнеэкономической деятельности, осуществляемых предприятиями регионов, укрепляют региональный и федеральный бюджеты, создавая возможности для финансирования социальных, экономических, экологических, культурных программ,

что положительно сказывается на общем уровне экономической безопасности как страны, так и региона.

Однако следует учесть, что уровень развития, социально-экономическое положение регионов России имеют значительные различия, что является следствием традиций, имеющих глубокие исторические корни, и объективной реальности [1]. Поэтому формируя стратегию развития внешнеэкономической деятельности региона, следует предусмотреть такую модель организации международных операций, которая в наибольшей степени подходит данному конкретному региону.

В настоящее время среди теоретиков изучения внешнеэкономической деятельности существуют две модели организации международных операций как стимула для промышленного развития. Одна из них называется промышленное развитие на основе развития экспорта. Согласно этой модели развитие строится на поощрении развития нескольких избранных отраслей экспорта. Экспортируется тот товар, в производстве которого регион имеет неоспоримые преимущества. Как правило, это сырьевые товары при их минимальной промышленной обработке. При реализации этой модели регионы всячески поддерживают экспортные отрасли. Оно снижает тарифные барьеры, привлекает иностранные инвестиции именно в экспортно ориентированные отрасли. При таком построении внешнеэкономической деятельности главным источником валютных поступлений является экспортная выручка. Показатель успешности выбранной модели – это доля экспорта в ВРП. Использование стратегии расширения экспорта несомненно достаточно эффективно. Она привлекает в регионы валютную выручку и быстрыми темпами развивает экспортные отрасли. К сожалению, при такой модели экспортные отрасли на 90 % состоят из сырьевой промышленности.

Следует отметить, что структура регионального хозяйства и его размер определяют различия субъектов России в отношении организации внешнеэкономической деятельности. Типологию внешнеэкономической деятельности российских регионов можно провести по составу и структуре валового регионального продукта. Так, обрабатывающая промышленность более развита в центральных областях России, аграрный сектор хорошо представлен примерно в трети российских регионов, среди которых Северный Кавказ, Центральное Черноземье и Волго-Вятский район, отрасли, связанные с ресурсодобычей, преобладают в структуре валового регионального продукта западносибирских, североευропейских и дальневосточных субъектов Российской Федерации [1].

Вторая модель характеризуется стремлением государства заменить импортируемые товары товарами собственного производства с целью добиться стремительного роста промышленного производства. На первый взгляд эта модель не имеет ничего общего с развитием внешнеэкономической деятельности. Но при ближайшем рассмотрении это не так. На начальном этапе реализации этой модели государство проводит совершенно четкую политику. Увеличиваются ввозные пошлины, утверждаются квоты на ввоз, регулируется обменный курс. Все эти действия направлены на модернизацию национальной экономики и достижение определенного уровня развития промышленного производства. В этот период также разрабатываются и осваиваются передовые технологии. Иностранные инвестиции, привлекаемые в экономику государства, при использовании модели импортозамещения носят совершенно иной характер. Денежные средства вкладываются иностранными партнерами не в добывающие отрасли с целью получения максимальной маржи, а вкладываются в создание и развитие наукоемких и технологичных производств. В результате применения подобной модели государство получает вполне конкурентоспособное производство и может на равных участвовать в формировании международных рынков сбыта.

Для Чувашской Республики, как и для ряда других регионов России, не обладающих значительными запасами природных ресурсов, востребованными на внешнем рынке, следует принять в качестве основы развития внешнеэкономической деятельности вторую модель [2]. Но путь построения экономики по модели импортозамещения весьма сложен. Требуется создать определенные научно-технические и социальные условия. Должны быть хорошо развиты научная и образовательная сферы. Реализация этой модели невозможна без стратегического государственного регулирования.

На практике редко когда эти модели применяются обособленно друг от друга. Как правило, одна модель приходит на смену другой. Либо они реализуются одновременно в отношении разных отраслей экономики.

### ***Список литературы***

1. Лебединцева Т.М., Лисицына И.В. Региональная экономическая безопасность // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 1 (23). С. 68–71.

2. Лебединцева Т.М., Лисицына И.В. Продовольственная и экономическая безопасность как часть национальной безопасности государства // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты раз-

вития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 210–213.

## РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

**А.И. Папаиоанну**, магистрант, **Г.В. Васильева**, студент,  
**Т.М. Лебединцева**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассмотрены принципы регулирования внешнеторговой деятельности; законодательные и нормативные акты; уровни регулирования внешнеторговой деятельности; полномочия органов управления во внешнеторговой деятельности; механизмы реализации внешнеэкономической политики на региональном уровне и ее основные цели.

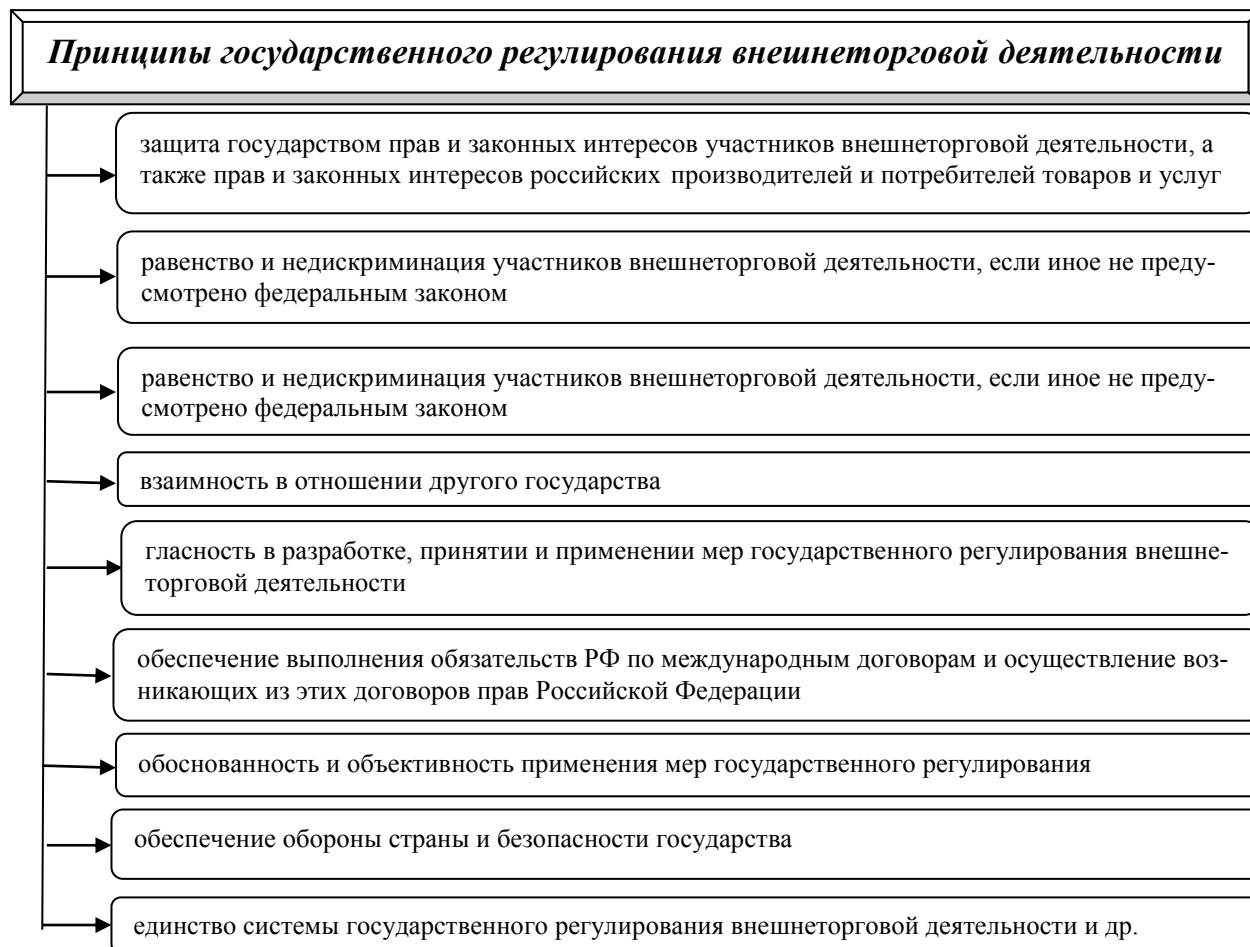
**Ключевые слова:** внешнеторговая деятельность; принципы; органы управления; полномочия; механизмы регулирования; цели внешнеторговой деятельности в регионе.

Структура внешнеэкономической деятельности, интенсивность, географическая направленность в значительной степени зависят от методов государственного регулирования, в том числе и от национальных правовых режимов в этой области. Целями государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России являются защита ее экономического суверенитета, обеспечение экономической безопасности, стимулирование развития национальной экономики и обеспечение условий эффективной интеграции страны в мировую экономику.

Следует выделить несколько принципов, лежащих в основе системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности (рисунок).

В условиях рыночной экономики меняется характер воздействия государства на внешнеторговую деятельность – происходит переход от непосредственного управления ею путем централизованного, жесткого планирования и директивных указаний сверху к регулированию, использующему по преимуществу косвенные рычаги воздействия и установление «правил игры» для участников внешнеторговой деятельности. В России сложилась система органов государственного

регулирования внешнеторговой деятельности, охватывающая все иерархические уровни управления – федеральный, региональный, местный.



#### Принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности

Внешнеторговая деятельность регулируется Конституцией РФ, федеральными законами, а также общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами. Современное российское законодательство сформировалось под влиянием основополагающих принципов и положений, выработанных международными экономическими организациями: Международной торговой палатой, Международным валютным фондом, Международным банком реконструкции и развития, Генеральным соглашением о тарифах и торговле (ГАТТ/ВТО), Конференцией Объединенных наций по торговле и ее развитию (ЮНКТАД) при ООН и др.

Правовой основой участия регионов во внешнеэкономической деятельности и одновременно методом разграничения полномочий между регионами и центрами служат Конституция, Федеративные договоры, Федеральный закон «Об основах государственного регулиро-



вания внешнеторговой деятельности», Федеральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ» и другие документы.

Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» определено разграничение полномочий органов власти (таблица).

### Полномочия органов управления в области внешнеторговой деятельности [1]

<b>Органы управления и их полномочия в области внешнеторговой деятельности</b>	<b>Федеральные органы государственной власти</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) формирование концепции и стратегии развития внешнеторговых связей и основных принципов торговой политики РФ;</li> <li>2) защита экономического суверенитета и экономических интересов России;</li> <li>3) государственное регулирование внешнеторговой деятельности;</li> <li>4) установление обязательных требований и критериев безопасности;</li> <li>5) определение порядка вывоза и ввоза ядерных веществ, ядовитых веществ, опасных отходов и др. материалов, драгоценных металлов;</li> <li>6) координация международного сотрудничества;</li> <li>7) установление показателей статистической отчетности ВТД;</li> <li>8) заключение международных договоров;</li> <li>9) учреждение, содержание и ликвидация торговых представительств РФ в иностранных государствах;</li> <li>10) участие в деятельности международных экономических организаций и реализации решений, принятых этими организациями;</li> <li>11) информационное обеспечение внешнеторговой деятельности в стране;</li> <li>12) создание страховых и залоговых фондов</li> </ol>
	<b>Органы государственной власти субъектов РФ</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) проведение переговоров и заключение соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств;</li> <li>2) содержание своих представителей при торговых представительствах России в иностранных государствах за счет средств бюджетов субъектов по согласованию с федеральным органом исполнительной власти;</li> <li>3) открытие представительств в иностранных государствах в целях реализации соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей;</li> <li>4) осуществление формирования и реализации региональных программ внешнеторговой деятельности;</li> <li>5) информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на территории субъекта;</li> <li>6) создание страховых и залоговых фондов в области внешнеторговой деятельности на территории субъекта</li> </ol>
	<b>Органы местного самоуправления</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) федеральный орган исполнительной власти обязан согласовывать с соответствующими органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации проекты планов и программ развития ВТД, затрагивающих интересы субъектов;</li> <li>2) орган исполнительной власти субъекта РФ в течение тридцати дней после представления соответствующего проекта плана или программы на согласование направляет официальное заключение в федеральный орган исполнительной власти;</li> <li>3) органы исполнительной власти субъекта Российской Федерации обязаны информировать федеральный орган исполнительной власти обо всех действиях, предпринятых субъектом Российской Федерации по вопросам совместного ведения Российской Федерации и субъектов в области внешнеторговой деятельности</li> </ol>

В управлении внешнеторговой деятельностью регионов России наибольшее значение имеют следующие органы законодательной и

исполнительной власти: Федеральное Собрание, Президент, Правительство РФ, Министерство финансов; Министерство экономического развития; Министерство промышленности и торговли; Центральный банк РФ (Банк России); таможенная служба (ФТС РФ); Государственный комитет по стандартизации и метрологии (Госстандарт) и др.

Регионы существенно отличаются по природно-ресурсным условиям, геополитическому положению, по социально-экономическим показателям. Все это влияет на объем и характер внешнеторговой деятельности региона, на уровень его экономического развития, следовательно на общегосударственные процессы интеграции в мировое хозяйство [3; 4].

Решение этой проблемы осуществляется в рамках региональной внешнеторговой политики, предполагающей три механизма ее реализации:

- различного рода отношения по вопросам внешнеторговой деятельности между федеральными органами и органами субъектов Российской Федерации;

- государственное вмешательство во внешнеторговую деятельность отдельных регионов с целью преодоления существенных региональных различий;

- наличие собственной внешнеторговой политики субъектов РФ.

Законодательно-нормативное регулирование внешнеторговой деятельности региона можно считать эффективным, если субъекту РФ в сфере внешнеэкономических удастся:

- достичь обеспечения внешнеэкономических интересов России на международной арене;

- обеспечить учет интересов субъектов РФ при подготовке и заключении международных договоров РФ;

- поддержка внешнеторговой деятельности российских регионов;

- содействовать установлению тесных экономических связей между регионами России и участниками СНГ.

### ***Список литературы***

1. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федер. закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (в ред. от 01.05.2019 № 83-ФЗ).

2. *Архипов А.Ю., Черковец О.В.* Внешнеэкономическая деятельность регионов. Ростов н/Д.: Феникс, 2014. 192 с.

3. *Лебединцева Т.М., Лисицына И.В.* Региональная экономическая безопасность // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 1 (23). С. 68–71.

4. Лебединцева Т.М., Лисицына И.В. Экономическая безопасность России и факторы на нее влияющие // Казанская наука. 2015. № 9. С. 81–83.

## **ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПРЕСТУПНЫМ ДЕЛИКТАМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРИПТОВАЛЮТ ВВИДУ ОТСУТСТВИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Т.В. Патова**, студент

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье выявлена и актуализирована проблема отсутствия законодательного регулирования рынка криптовалют, что порождает преступные деликты. Сформулированы дискуссионные вопросы квалификации и возможные пути привлечения к уголовной ответственности за деяния, в которых криптовалюты используются в преступных целях.

**Ключевые слова:** криптовалюта; уголовная ответственность; правовое регулирование; законодательство.

Цифровая экономика и проблемы ее правового регулирования стали важнейшей темой научных дискуссий последних лет. Масштабный рост рынка цифровых валют, миллиардные обороты, специфика технологии блокчейн, позволяющей быстро и практически анонимно осуществлять операции – хорошее сочетание факторов для криминализации рынка криптовалют [6]. Необходимо установление в законодательстве обоснованных механизмов контроля со стороны государства за деятельностью субъектов цифровой экономики [3]. Криптовалюта имеет все основания для того, чтобы именоваться самостоятельным предметом посягательства, а криптовалютные преступления – быть криминализованы по отдельному видовому объекту.

Если при квалификации действий лиц, совершающих на территории РФ преступления с использованием криптовалюты, руководствоваться точкой зрения о том, что криптовалюта не является предметом преступного посягательства, то при таких обстоятельствах рассматривать и пытаться урегулировать такие, например, действительно спорные вопросы, как признание имущественных преступлений, предметом которых является криптовалюта, оконченными, территориальная подследственность и подсудность соответствующих уголов-

ных дел, вообще не имеет смысла. Такое положение дел является законным и обоснованным.

Модель классического компьютерного преступления – это хищение денежных средств или криптовалюты с электронных кошельков пользователей посредством модификации компьютерной информации, и квалифицируются такие деяния по ст. 272 и 273 УК РФ либо в совокупности с нормами о мошенничестве. Заметим, что в силу примеч. 1 к ст. 272 УК РФ под компьютерной информацией понимаются сведения (сообщения, данные), представленные в форме электрических сигналов, независимо от средств их хранения, обработки и передачи. Виртуальная валюта в полной мере отвечает данным требованиям. Следует отметить, что криптовалюта в подобных ситуациях может выступать предметом не только мошенничества в сфере компьютерной информации, но и соответствующих преступлений в сфере компьютерной информации [4]. Это подтверждается положением Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате»: мошенничество в сфере компьютерной информации, совершенное посредством неправомерного доступа к компьютерной информации или посредством создания, использования и распространения вредоносных компьютерных программ, требует дополнительной квалификации по ст. ст. 272, 273 или ст. 274.1 УК РФ [2].

А как же при этом быть с так называемыми должностными преступлениями, ответственность за совершение которых предусмотрена ст. 290 (получение взятки), 291 (дача взятки), 291.1 (посредничество во взяточничестве) Уголовного кодекса РФ, если предметом взятки является та или иная криптовалюта, которая впоследствии легко может быть обменена на фиатные деньги? Если принять точку зрения о том, что криптовалюта не является имуществом и не может быть предметом преступного посягательства, в том числе и предметом взятки, то противодействие совершению такого рода преступлений будет приближаться к нулю. При этом диспозиция ст. 290 Уголовного кодекса РФ прямо предусматривает, что предметом взятки может быть неконкретизированное «иное имущество», соответственно, и криптовалюта.

На сегодняшний день Комитетом Государственной Думы по финансовому рынку внесен в Государственную Думу законопроект «О цифровых финансовых активах» [1]. Его основная цель – законодательно закрепить в российском правовом поле определение ключевых понятий в указанной сфере, таких как: распределенный реестр цифровых транзакций, токен, криптовалюта, смарт-контракт, что поз-

волит создать правовую основу для привлечения российскими юридическими лицами инвестиций путем выпуска токенов. Несомненным достоинством данного законопроекта следует признать то, что предлагается определиться с правовой сущностью криптовалют: рассматривать ее как цифровой товар, т.е. как вид финансового актива. Закономпроектом прямо устанавливается, что цифровые финансовые активы не являются законным средством платежа на территории Российской Федерации. Из вышеизложенного следует заключить, что законотворчество идет по пути признания их имуществом, т.е. в рамках вещного права [6].

Таким образом, хочется сказать, что нормы права должны легализовать и выработать эффективные меры противодействия преступным деликтам с использованием криптовалюты.

### *Список литературы*

1. Проект Федерального закона от 20.03.2018 № 419059-7. URL: <http://sozd.parlament.gov.ru>.

2. О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате: постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 30.11.2017 № 48 // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2018. № 2.

3. *Городнова О.Н., Гаврилова М.В.* Криптовалюта и ее уголовно-правовой статус // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 1 (31). С. 110–112.

4. *Городнова О.Н., Сверчков В.В.* Развитие политики противодействия преступлениям в сфере экономической деятельности // Вестник Российского университета кооперации. 2015. № 3 (21). С. 117–121.

5. *Долгиева М.М.* Квалификация преступлений, совершаемых в сфере компьютерной информации в отношении криптовалюты // Современное право. 2018. № 11. С. 103–108.

6. *Сидоренко Э.Л.* Криминологические риски оборота криптовалюты и проблемы ее правовой идентификации // Библиотека криминалиста. 2016. № 3 (26). С. 148–154.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ

**О.А. Пашкова**, магистрант, **Н.П. Зыряева**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье раскрыты понятие и цели региональной социальной политики. Представлена видовая структура региональной социально-экономической политики. Проведена оценка демографических показателей и показателей уровня жизни населения Чувашской Республики. На основе полученных выводов выявлены направления повышения эффективности социальной политики в регионе.

**Ключевые слова:** регион; социальная политика; уровень жизни; качество жизни; эффективность социальной политики.

В настоящее время решение вопросов стратегического социального развития территорий – это важнейшая задача органов государственной власти и местного самоуправления. Необходимо поддерживать и развивать регионы, не допускать чрезмерную дифференциацию территориальных образований по уровню развития, ориентироваться на сбалансированное пространственное региональное развитие, формировать эффективные связи и пространственную интеграцию сильных и слабых в экономическом смысле муниципальных образований.

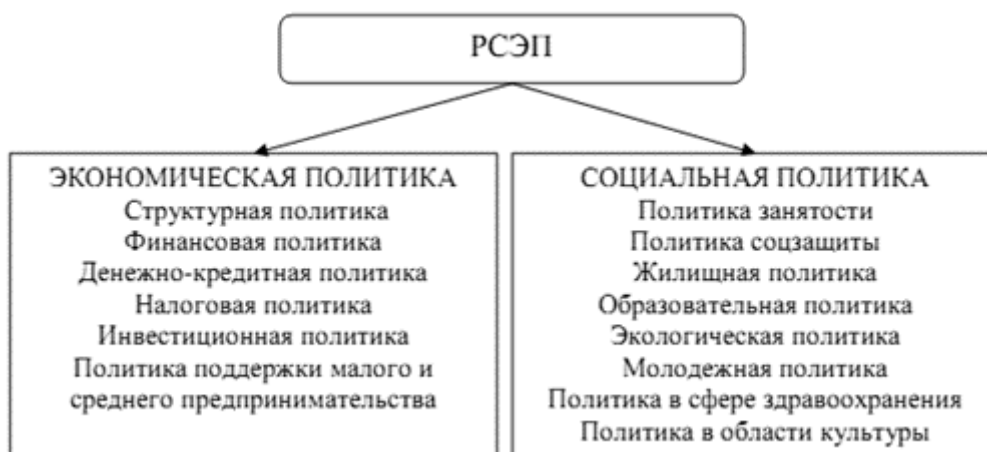
Социальная политика – это совокупность представлений общества и государства о дальнейшем развитии и деятельность по достижению определенных параметров, которые соответствуют данным целям. Поэтому можно сказать о том, что существует определенная взаимосвязь между экономическим ростом и проводимой социальной политикой.

Главная цель социальной политики заключается в том, чтобы сгладить существующие неравенства в уровне жизни населения.

Результативность социальной политики можно определить при сравнении уровня и качества жизни населения различных стран.

Следовательно, социальная политика в регионе призвана разрешить противоречия между существующими и будущими интересами общества, снижает и корректирует «плату» общества за социальную стабильность.

На рисунке представлена видовая структура региональной социально-экономической политики.



Видовая структура региональной социально-экономической политики

Понятие социальной политики региона относится к числу таких категорий, которые часто используются в практике государственного управления. Вместе с тем социальная политика является предметом дискуссий, ее определение по-разному трактуется в трудах исследователей.

На наш взгляд, социальная политика является элементом государственного управления и деятельности, раскрывает особенности ментальности населения и тесно связана с уровнем развития населения [1].

Социальная политика представляет собой комплекс мероприятий по совершенствованию социального развития, по созданию благоприятной среды жизнедеятельности людей, по формированию всесторонне развитой личности.

Министерство труда и социальной защиты Чувашской Республики является органом исполнительной власти республики, осуществляющим государственную политику в сферах демографии, труда, социальной защиты, в области содействия занятости населения, альтернативной гражданской службы, а также полномочия Российской Федерации, переданные для осуществления органам государственной власти субъектов Российской Федерации.

Министерство взаимодействует с другими органами исполнительной власти Чувашии, федеральными органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается сокращение численности населения. Так в 2017 г. по сравнению с 2016 г. численность сократилась на 0,4 %, а в 2018 г. в сравнении с 2017 г. на 0,7 %.

**Динамика демографических показателей Чувашской Республики  
в 2016–2018 гг. [5]**

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста	
				2017 г. к 2016 г., %	2018 г. к 2017 г., %
Численность населения (на конец года), тыс. человек	1235,9	1231,1	1223,4	99,6	99,3
Естественный прирост, убыль (-) населения, человек	891	62	-1639	6,9	-
Миграционный прирост, убыль (-) населения, человек	-2334	-3107	-2347	-	-
Уровень безработных, %	5,3	5,1	5,0	-	-
Численность безработных, зарегистрированных в центрах занятости населения, тыс. чел.	4,4	4,4	5,1	100	115,9
Численность пенсионеров (на 1 января года, следующего за отчетным), тыс. чел.	355,3	361,3	365,3	101,7	101,1

В республике отмечается естественная убыль населения, т.е. число умерших превышает число родившихся за год. Численность всего населения сокращается, число пенсионеров растет.

В табл. 2 рассмотрим показатели, характеризующие уровень дохода населения республики.

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что уровень жизни в республике невысок. Во-первых, средняя заработная плата почти в 2 раза ниже среднероссийского уровня, не говоря уже о показателях реальных доходов населения. Несмотря на то, что реальный объем платных услуг населению вырос, сократилась доля малоимущего населения, обобщающие показатели уровня жизни нуждаются в улучшении.

Важной проблемой, которая снижает эффективность реализации социальной политики, является состояние рынка труда в республике. Наблюдается отток населения как раз из-за отсутствия должного количества рабочих мест.

Несмотря на государственные программы поддержки (в Чувашской Республике реализуются одиннадцать из двенадцати национальных проектов, шестьдесят семь федеральных проектов, пятьдесят два региональных проекта), делаем вывод о том, что основной проблемой качества жизни населения республики является низкий уровень доходов и потребительских возможностей [3].



**Динамика обобщающих показателей уровня жизни населения  
Чувашской Республики за 2016–2018 гг. [5]**

<b>Наименование частных оказателей</b>	<b>2016 г.</b>	<b>2017 г.</b>	<b>2018 г.</b>	<b>Темп 2017 г. к 2016 г., %</b>	<b>Темп 2018 г. к 2017 г., %</b>
Обеспеченность населения жильем и/или инвестиции в жилье, м <sup>2</sup> /чел.	24,8	25,4	26,0	102,4	102,4
Средняя номинальная заработная плата работников, руб.	20854,4	21369,4	22736,3	102,5	106,4
Уровень безработицы, %	5,3	5,1	5,0	-	-
Объем платных услуг населению, руб.	38003	39945	42141	105,1	105,5
Реальные денежные доходы населения региона, руб.	18423,3	17962,7	17747,1	97,5	98,8
Доля малоимущего населения, %	18,6	18,5	18,3	-	-
Число зарегистрированных преступлений на 10 тыс. населения, ед.	1441	1328	1140	92	85,8

Доходы населения Чувашии в среднем находятся на отметке 50 % от среднероссийского уровня, миграция населения и снижение численности населения в целом свидетельствуют о необходимости совершенствования социально-экономической политики региональных властей.

Слабозащищенные слои населения получают социальные пособия настолько минимальные, что они не покрывают прожиточный минимум в большинстве случаев. Следовательно, для развития социальной сферы необходимо улучшать инвестиционную привлекательность региона, открывать инновационные производства и, как следствие, рабочие места [4].

В качестве направления повышения эффективности социальной политики выступает развитие человеческого капитала. Его развитие возможно, в свою очередь, благодаря:

- поддержки демографии, здоровья нации;
- развитию сферы потребления и качества жизни;
- совершенствованию системы образования, кадрового обеспечения;
- развитию рынка труда, высокотехнологичных и наукоемких производств, обеспечению занятости населения;

- развитию социальной защиты и социального предпринимательства;
- развитию культуры, туризма, физической культуры и спорта;
- обеспечению комфортным жильем населения региона [2].

### **Список литературы**

1. Андреев В.В. Республики Волго-Вятского экономического района в условиях модернизации российской государственности. М., 2003.
2. Арсютов Д.Г., Тишанский В.С., Егорова Т.Н. Перспективы развития частно-государственного партнерства в здравоохранении // Экономика и управление в контексте реиндустриализации: теория и практика: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 30–36.
3. Гаврилова М.В., Данилова Н.В. Региональные особенности и тренды социально-экономического развития // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 4 (38). С. 21–29.
4. Зыряева Н.П. Аграрные отношения в современной экономической системе: дис. ... канд. экон. наук / Чувашский гос. ун-т им. И.Н. Ульянова. Чебоксары, 2006.
5. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

**Т.С. Петрова**, магистрант, **С.Г. Кочергина**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье дана оценка эффективности использования ресурсного потенциала АО «Чебоксарский электроаппаратный завод» и предложены рекомендации по совершенствованию управления ресурсным потенциалом организации.

**Ключевые слова:** ресурсный потенциал; управление предприятием; устойчивое развитие промышленного предприятия; показатели эффективности.

Одной из важнейших стратегических задач управления промышленным предприятием является определение и оценка ресурсного потенциала, под которым подразумевается система ресурсов, используемых комплексно. Анализ ресурсного потенциала предприятия включает исследование каждой его составляющей части. Это позволяет

установить отрицательные и положительные тенденции в деятельности, использовать возможности для повышения результатов функционирования предприятия, принять грамотные управленческие решения по эффективному использованию ресурсов, выявленных хозяйственных резервов.

АО «ЧЭАЗ» имеет 78-летний опыт разработки и производства аппаратуры защиты и автоматики для нужд электроэнергетики страны. На сегодняшний день АО «ЧЭАЗ» является одной из самых крупных электротехнических фирм в России, специализирующейся на производстве низковольтного оборудования. Номенклатура основного производства насчитывает до 500 тысяч изделий [4].

Основные направления деятельности АО «ЧЭАЗ»:

1. Проектирование систем электроснабжения объектов энергетики и промышленности.

2. Изготовление электротехнического оборудования напряжением 0,4–110 кВт.

Неосновные виды деятельности – розничная торговля, общественное питание, услуги автотранспорта, аренда и другие – составляют незначительный удельный вес в общем объеме продукции и услуг.

Удовлетворение требований, предложений потребителей продукции и услуг, получение устойчивой прибыли для дальнейшего развития производства является ключевым элементом деятельности предприятия.

Показатели ресурсного обеспечения АО «Чебоксарский электроаппаратный завод» и показатели эффективности их использования представлены в табл. 1. Данные табл. 1 свидетельствуют о снижении эффективности использования ресурсов АО «ЧЭАЗ» за 2016–2018 гг. Отрицательную динамику изменения демонстрируют показатели фондоотдачи и фондорентабельности. Ключевые показатели оборачиваемости также падают, что свидетельствует о снижении деловой активности предприятия. Снижение выручки и рост численности персонала сказались на падении производительности труда на 17,3 %, или на 368,6 тыс. руб.

В связи с повышением стоимости основных средств повышается фондовооруженность с 340,06 тыс. руб. в 2016 г. до 376,85 тыс. руб. в 2018 г., что свидетельствует об улучшении технической оснащенности организации. За анализируемый период снижение выручки на 5 % и рост коммерческих расходов в 1,7 раза привели к уменьшению всех видов прибыли и показателей рентабельности, что свидетельствует об ухудшении финансового состояния АО «ЧЭАЗ».

## Показатели ресурсного обеспечения АО «ЧЭАЗ» за 2016–2018 гг.

Показатели	Ед. изм.	Годы			Отклонение (+/-) 2018 г. от 2016 г.	Темп изменения, % 2018 г. к 2016 г.
		2016	2017	2018		
1. Показатели ресурсного обеспечения						
1.1. Основные фонды						
- среднегодовая стоимость	тыс. руб.	797437	797959	1014488	217051	127,2
- фондоотдача	руб.	6,27	6,59	4,68	-1,59	-
- фондоемкость	руб.	0,16	0,15	0,21	0,05	-
- фондорентабельность	%	59,08	57,24	31,07	-28,01	-
- фондовооруженность	тыс. руб.	340,06	311,22	376,85	36,79	110,8
1.2. Оборотные средства						
- среднегодовая сумма	тыс. руб.	2516097,2	2754576,5	2728083	211985,8	108,4
- оборачиваемость	дни	184	191	210	26	-
- количество оборотов	разы	1,95	1,88	1,74	-0,24	-
1.3. Трудовые ресурсы						
- среднесписочная численность работников	чел.	2345	2564	2692	347	114,8
- расходы на оплату труда	тыс. руб.	130930	135684	131857	927	100,7
- доля в затратах	%	4,77	3,99	4,02	-0,75	84,2
- среднемесячная заработная плата	руб.	27450	29255	29886	2 436	108,9
- производительность труда	тыс. руб.	2132,89	2050,10	1764,33	-368,55	82,7
2. Выручка от продажи	тыс. руб.	5001640	5256479	4749599	-252 041	95,0
3. Затраты	тыс. руб.					
а) себестоимость продаж		3 598 290	3 952 376	3 382 674	-215 616	94,0
б) коммерческие расходы		160 635	184 278	277 483	116848	172,7
4 Прибыль (убыток)	тыс. руб.					

- валовая		1 403 350	1 304 103	1 366 925	-36 425	97,4
- от продаж		665 411	546 337	503 305	-162106	75,6
- до налогообложения		610 874	572 288	360 334	-250 540	58,9
- чистая		471 103	456 763	315 245	-155858	66,9
4. Рентабельность (убыточность)	%					
- продаж		13,3	10,4	10,6	-3	79,6
- общая		39,5	34,9	32,8	-7	83,0
- капитала		17,7	16,3	14,6	-3	82,4
- активов		8,5	8,2	7,6	-1	89,4

Расчет производственного, трудового и финансового потенциала АО «ЧЭАЗ» за 2016–2018 гг. продемонстрировал, что комплексный показатель за анализируемый период имеет значение меньше единицы, это свидетельствует, что уровень отдачи по комплексу имеющихся ресурсов организации в 2018 г. снизился по сравнению с 2016 г. (табл. 2). Сложившуюся ситуацию нельзя оценить положительно, так как следствием ее, как правило, является рост себестоимости.

Таблица 2

#### Оценка ресурсного потенциала АО «ЧЭАЗ» за 2016–2018 гг.

Показатели	Формула расчета	Нормативное значение
1. Производственный потенциал	$ПП = Трос * Трфо * Трфр * Трфе$ , $ПП = 1,27 * 0,74 * 0,52 * 1,31 = 0,640$ , где Трос – темп роста среднегодовой стоимости основных средств = 1,27 Трфо – темп роста фондоотдачи = 0,74 Трфр – темп роста фондорентабельности = 0,52 Трфе – темп роста фондоемкости = 1,31	ПП > 1
2. Трудовой потенциал	$ТП = ТРзп * ТРсч * ТРтк$ $ТП = 1,08 * 1,14 * 0,75 = 0,923$ , где ТРзп – темп роста среднемесячной заработной платы = 1,08 ТРсч – темп роста среднесписочной численности персонала = 1,14; ТРтк – темп роста текучести кадров = 0,75	ТП > 1
3. Финансовый потенциал	$ФП = ТРчп * ТРв * ТРкз * ТРдз$ $ФП = 0,66 * 0,94 * 0,89 * 1,44 = 0,795$ , где ТРчп – темп роста чистой прибыли = 0,66; ТРв – темп роста выручки = 0,94; ТРкз – темп роста средней величины кредиторской задолженности = 0,89; ТРдз – темп роста средней величины дебиторской задолженности = 1,44	ФП > 1

4. Комплексный показатель ресурсного потенциала	$K_{рес} = ПП * ТП * ФП$ $K_{рес} = 0,640 * 0,923 * 0,795 = 0,469$ , где ПП – производственный потенциал; ТП – трудовой потенциал; ФП – финансовый потенциал	К рес.>1
---	---	----------

Проведенный анализ показал, что на исследуемом предприятии необходимо совершенствование управления ресурсным потенциалом по следующим направлениям:

1. Повышение эффективности использования основных средств предприятия:

- внедрение новой техники и технологии – малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;
- правильная эксплуатация оборудования, совершенствование организации производства и труда;
- своевременное и качественное проведение планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
- своевременное обновление, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного износа.

2. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов:

- совершение разделения и кооперации труда (развитие специализации; сокращение количества вспомогательных рабочих, приходящихся на одного основного; организация совмещения профессий);
- повышение производительности и качества труда за счет совершенствования организации труда, повышения квалификации и опыта работников.

3. Повышение эффективности использования финансовых ресурсов предприятия:

- снижение цен на закупки сырья, материалов, комплектующих;
- уменьшение величины отвлеченных ресурсов (вовлечение в производство неликвидных ТМЦ и ПКИ; реализация на сторону неликвидных ТМЦ и ПКИ; списание и утилизация неликвидных ТМЦ и ПКИ при невозможности вовлечения в производство);
- поиск альтернативных поставщиков с меньшими транзитными нормами.

Таким образом, внедрение вышеперечисленных мероприятий в практику работы АО «ЧЭАЗ» позволит, на наш взгляд, повысить эффективность использования ресурсного потенциала предприятия.

## Список литературы

1. *Донец Л.И.* Методы оценки ресурсного потенциала предприятия // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2017. № 6. С. 205–209.
2. *Кочергина С.Г., Петрова Т.С.* Вопросы управления ресурсным потенциалом организации в современных условиях // Теория и практика современного управления: сб. материалов Межрегион. науч.-практ. конф. (15 января 2019 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. С. 257–263.
3. *Кулши С.М.* Влияние анализа ресурсного потенциала на стратегическое развитие предприятия // Экономика и жизнь. 2018. № 7. С. 7–13.
4. Официальный сайт АО «Чебоксарский электроаппаратный завод». URL: <http://www.cheaz.ru> (дата обращения: 18.01.2020).
5. *Разиньков П.И.* Методологические аспекты комплексной оценки ресурсного потенциала предприятия // Экономические и юридические науки. 2017. № 1-1. С. 174–184.
6. *Щербакова В.С.* Повышение эффективности использования ресурсного потенциала предприятия в современных условиях // Символ науки. 2018. № 2. С. 131–134.
7. *Эмирбекова Д.Р.* Совершенствование системы управления ресурсным потенциалом предприятия как основа повышения его конкурентоспособности // Молодой ученый. 2019. № 1. С. 192–194.

## ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

**М.С. Петухов, К.А. Туптова, А.А. Кондратьева** – студенты,  
**Л.Н. Дмитриева**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье освещена роль инноваций для компаний, занимающихся внешнеторговой деятельностью, влияние инноваций на формирование конкурентных преимуществ внешнеторговых компаний; рассмотрены конкурентные преимущества компании по уровню их устойчивости в зависимости влияния на них инноваций.

**Ключевые слова:** внешнеторговые компании; конкурентоспособность; инновации; конкурентные преимущества; инновационная стратегия.

Деятельность любой компании, развитие и возможности ее роста всегда сопряжены с факторами риска и неопределенности. Вопрос

выживания любой компании на рынке присутствует постоянно, и для положительного решения этого вопроса требуется ее постоянное обновление, ее рост. Компании решают данный вопрос, используя доступный арсенал действий, который определяется текущими условиями, складывающимися обстоятельствами, однако основным базисом для решения данного вопроса служат имеющиеся у компании конкурентные преимущества (их создание и реализация).

Получение конкурентных преимуществ зависит от способности компании изыскивать новые возможности работы на рынке, возможности повышения внутренней эффективности, взаимодействия с покупателями, потенциальными заказчиками. Однако ускоренные темпы развития научно-технического прогресса в последние десятилетия выдвинули на ведущее место такой фактор достижения конкурентных преимуществ, как внедрение инноваций. Именно инновации сегодня оказывают существенное влияние на все сферы деятельности компании (производственную, финансовую, маркетинговую и др.), проявляясь в виде конечного результата внедрения нового товара или услуги, которая доведена до того этапа, когда начинает приносить экономический эффект [1].

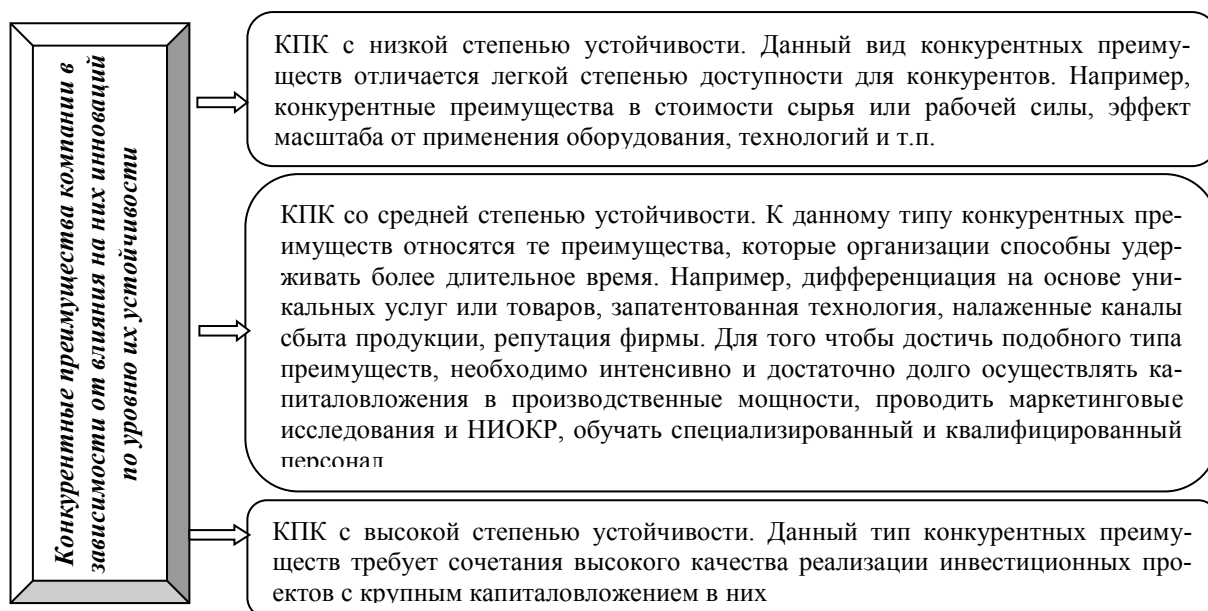
Основываясь на предложенном выше определении, можно выделить следующие виды инноваций: предпринимательские, технические, информационные, производственные (технологические), рыночные, экономические (финансовые), управленческие.

Инновации позволяют компаниям производить конкурентоспособные товары, а инновационная активность генерирует возможности увеличения уровня конкурентоспособности.

Одна из главных задач менеджмента любой внешнеторговой компании – имея огромное множество гипотетических инноваций, определить возможность их внедрения в производство на основе учета их масштаба, степени новизны, взаимодействия данных инноваций в структуре компании. Большинство экономистов поддерживают точку зрения, что наибольшей пользой инноваций в отношении повышения конкурентоспособности компаний является то, что они дают возможности достаточного длительного сохранения первенства на рынке среди конкурентов.

Наличие у компании реальных возможностей перманентной оптимизации и обеспечения роста конкурентных преимуществ увеличивает уровень их устойчивости. Таким образом, можно классифицировать конкурентные преимущества компании в зависимости от влияния на них инноваций по уровню их устойчивости (рисунок).





### Конкурентные преимущества компании в зависимости от влияния на них инноваций по уровню их устойчивости

Актуальность инновационного поведения организаций с целью упрочения их конкурентоспособности особенно ярко прослеживается в двух случаях: во-первых, когда доход организаций попросту не покрывает их издержек (например, вследствие понижения рыночных цен на производимую организациями продукцию). Это приводит организации к необходимости провести продуктовую или процессную инновацию. Во-вторых, организациям крайне необходимо внедрять инновационные технологии, если при проведении маркетинговых исследований спроса выявляется неудовлетворенная рыночная потребность.

Исходя из вышеприведенных данных, можно составить следующую классификацию основных причин инновационного конкурентного поведения организаций: изменение уровня конкурентной борьбы внешнеторговой компании; стремление внешнеторговой компании к получению экономической прибыли; желание увеличения масштабов деятельности внешнеторговой компании; новые нормативные акты государства.

Одной из причин конкурентного поведения компаний является динамика уровня конкурентной борьбы. Так, большое значение имеет та отрасль, в которой работает компания, и уже достигнутый в ней уровень конкурентной борьбы: чем выше уровень инновационной активности в отрасли, тем более накалена в ней конкурентная борьба [2].

Цель компаний – получение прибыли, также может являться причиной роста инновационной активности. Инновации дают компаниям возможности стать лидерами своей отрасли, что, в свою очередь, делает

возможным установление цены на продукцию, выгодной компании. Достижение такого положения на рынке приносит компании прибыль сверх ее запланированного объема. При этом, чем более кардинальная инновация предлагается компанией рынку, тем дольше данная компания будет получать дополнительную сверхприбыль и наоборот.

Использование инновационных возможностей дает внешнеторговым компаниям шанс на освоение новых рыночных ниш или даже шансы на формирование абсолютно нового рынка товаров (услуг), которые ранее не производились. Законодательно-нормативное регулирование со стороны государства оказывает значительное влияние на внешнеторговые компании и их инновационную активность. В последние годы особенно острым для производственных компаний встал вопрос соответствия процессов производства экологическим нормам, что влечет за собой пересмотр технологической и технической составляющих производственного процесса.

Для того чтобы осуществлять инновационный тип конкурентного поведения, необходимо правильно выбрать инновационную стратегию. Ниже приведены два типа стратегий, описывающие то, как организации способны повышать свою конкурентоспособность за счет изменения характеристик предлагаемых рынку товаров (услуг).

Исходя из условий микро- и макросреды, организации могут выбрать одну из двух основных инновационных стратегий: адаптационную (оборонительную, пассивную) и творческую (наступательную, активную).

В общем виде адаптационная стратегия выглядит так: проводятся тактические, частичные изменения, которые позволяют улучшить освоенные до этого технологические процессы, продукты, рынки в границах уже сложившихся в организациях тенденций деятельности и структур. В данном случае под инновациями подразумеваются контр-наступательные конкурентные действия для влияния на внешнюю среду бизнеса, чтобы не допустить прихода конкурентов на завоеванные до этого рыночные позиции.

В общем виде активная наступательная инновационная стратегия выглядит так: широкомасштабно проводятся стратегические изменения, которые позволяют радикально изменить существующие до этого на рынке товары (услуги). При осуществлении данной стратегии организации могут стать первооткрывателями принципиально новых отраслей и, благодаря успешным конкурентным действиям, занять доминирующие позиции.

Подводя итог, важно заметить, что такой тип конкурентного поведения, как инновационный – состязание между организациями за

возможность получения наибольшей прибыли посредством создания и введения на рынок новых товаров и услуг для потребительского и производственного секторов, за более выгодные условия сбыта и производства продукции. Собственно, цель внешнеторговой компании при ведении конкурентной борьбы – догнать и обогнать всех конкурентов-производителей уже знакомых рынку товаров (услуг).

Для улучшения своих конкурентных позиций на рынке организации внедряют инновации, благодаря чему можно получить следующие эффекты: повышение конкурентоспособности товара, создающее новые конкурентные преимущества на ближайшую и среднесрочную перспективу; привитие новых потребностей, создающее новые конкурентные преимущества на отдаленную перспективу; повышение эффективности производства, преобразующее конкурентоспособность товарной массы в конкурентоспособность организаций.

### **Список литературы**

1. *Кочергина С.Г., Школьник Е.В.* Региональные аспекты инновационной деятельности // Экономика и управление: теория, практика и инновации: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф, посвящ. памяти заслуженного работника образования ЧР, д-ра экон. наук, проф. Е.А. Еленевской (29 апреля 2014 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2014. С. 88–93.

2. *Питернова Т.С., Лебединцева Т.М., Школьник Е.В.* Факторы, влияющие на потенциал финансово-хозяйственной деятельности предприятия, и их оценка // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвященной 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 128–132.

## **ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В РОССИИ**

**М.С. Петухов, К.А. Туптова, А.А. Кондратьева** – студенты,  
**Е.В. Школьник**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье освещены вопросы необходимости учета факторов, оказывающих влияние на уровень риска, связанного с хозяйственной деятельностью компаний и особенностями формирования этих факторов в России.

**Ключевые слова:** риск; неопределенность; внешние и внутренние факторы; фактор времени; регулируемые факторы; внешняя и внутренняя среда.

Рыночные условия хозяйствования предполагают обязательное наличие такого явления, как риск. Риск является вероятностной категорией, поэтому в вопросах оценки его уровня, измерения риска или характеристики риска исходят из вероятности наступления рискованных событий, вероятности наступления определенного уровня потерь.

В отношении процесса управления рисками хозяйствующих субъектов активно применяется концепция неопределенности и риска [1]. В процессе реализации управленческого решения неопределенность возникает в тех случаях, когда вероятность влияния какого-либо фактора на деятельность компании неизвестна. Сложность учета влияния таких факторов может вызвать ситуации недополучения прибыли и дохода, отказа от сделки, получения убытка и т.д.

Тем не менее для поддержания устойчивой работы хозяйствующим субъектам необходимо заниматься выявлением и анализом факторов, оказывающих влияние на уровень рисков и доходности компании. При анализе экономических рисков хозяйствующих субъектов определяются факторы риска, которые можно классифицировать по категориям и признакам:

- степени влияния на предпринимательскую деятельность фирмы, зависящей от вида этой деятельности (производственная, коммерческая, инвестиционная, инновационная, банковская и т.д.) и соответствующих ей рисков;
- степени управляемости компанией (компании управляемые, малоуправляемые, хорошо управляемые);
- характеру воздействия на риск;
- источнику возникновения рискованных факторов (внешняя среда, качество хозяйствования) [2].

Главные факторы, определяющие уровень рискованности хозяйственной деятельности в России и во многом неблагоприятно сказывающиеся на результатах предпринимательской активности основной массы хозяйствующих субъектов, – внешние. Внешние факторы, влияющие на риск, можно разделить на две группы – факторы прямого воздействия и косвенного воздействия (рис. 1).

Деление факторов риска на внутренние и внешние имеет важное значение для оценки рисков и их минимизации. Как правило, внешние факторы с большим трудом поддаются анализу и влиянию со стороны экономического субъекта, чем внутренние.



Рис. 1. Внешние факторы, влияющие на риск хозяйствующего субъекта в России

Внешняя среда является источником ресурсов для предприятия, необходимых для поддержания ее внутреннего потенциала. Поэтому роль внешних факторов в развитии малого предпринимательства значительна. Особенности внешней среды российского бизнеса заключаются в ее сложности, подвижности и высокой степени неопределенности. Поэтому российским компаниям, кроме рассмотренных выше традиционных внешних факторов, оказывающих влияние на уровень риска, следует учитывать и такие, как:

- отсутствие управленческих кадров, владеющих глубокими и профессиональными знаниями и умеющими работать в условиях быстро изменяющейся внешней среды, способных эффективно применять новые технологии управления;
- недостаточная материально-техническая и финансовая база;
- несовершенная законодательная база, не позволяющая чувствовать правовую поддержку со стороны государства и обрести уверенность в завтрашнем дне;
- социальная незащищенность предпринимательской деятельности, требующая эффективной защиты и социальных гарантий [3].

В отношении влияния на деятельность хозяйствующих субъектов факторов внутреннего характера можно отметить такие из них, как некомпетентность, отсутствие опыта, знаний и оперативной деловой активности, авантюризм, чрезмерная доверчивость в отношениях с

партнерами, стремление к сиюминутной выгоде в ущерб развитию и т.д. (рис. 2).

Процесс управления риском ставит компании перед необходимостью оценивать факторы риска по возможности влияния на них со стороны руководства, в связи с чем можно выделить:

- нерегулируемые факторы (к ним стоит отнести факторы, являющиеся отражением природной и социально-экономической среды функционирования предприятия);

- слабо регулируемые факторы (внешние факторы, не вошедшие в предыдущую группу, например, конкуренция, изменение конъюнктуры; нарушение договорных обязательств). Компании могут оказывать влияние на эти факторы, однако это будет связано с привлечением значительных финансовых, материальных, временных ресурсов.

- условно регулируемые (главным образом это внутренние факторы, влияющие на риск). Внутренняя среда предприятия в большой степени поддается управлению, но полностью элемент неопределенности исключить нельзя и здесь.

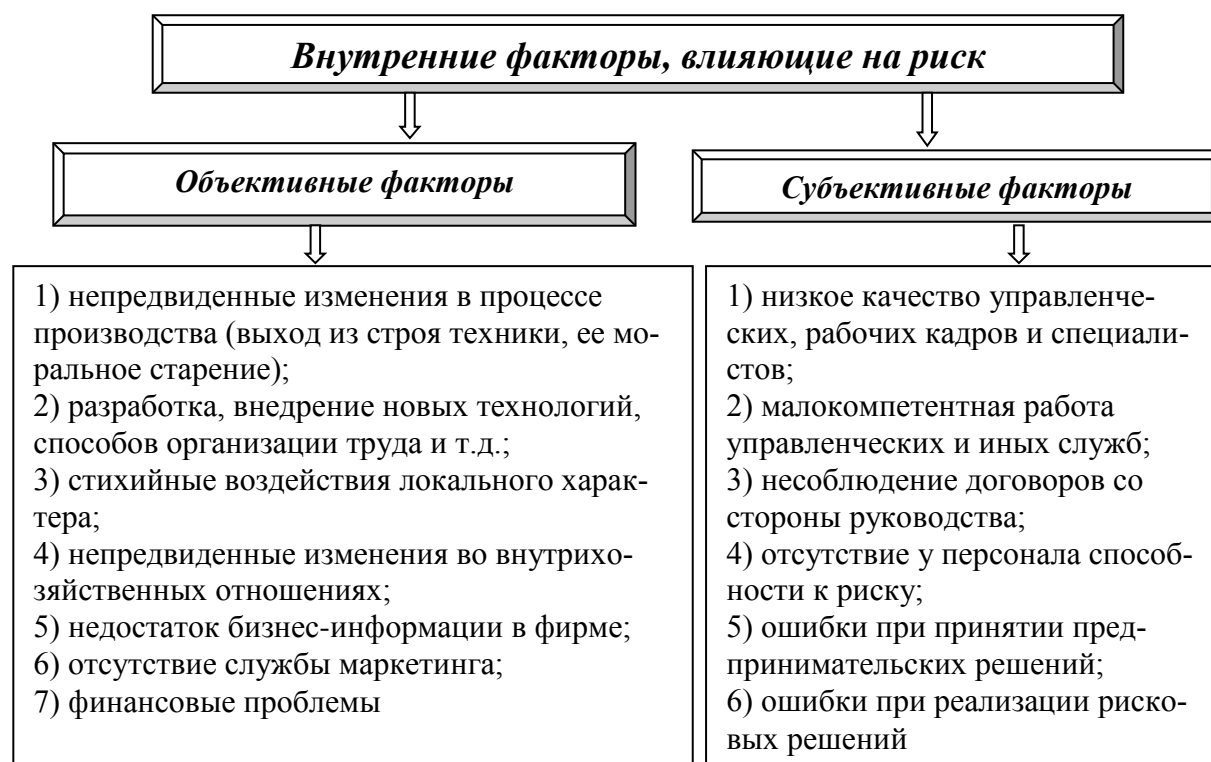


Рис. 2. Внутренние факторы, влияющие на риск предприятия

Следует отметить, что при оценке факторов, оказывающих влияние на уровень риска, необходим учет и такого фактора, как время. Этот фактор нельзя отнести к определенной группе факторов, рассмотренных нами выше. Учет фактора времени при экономических

расчетах обусловлен тем, что при оценке экономической эффективности принимаемых решений как эффект, так и затраты могут быть распределены во времени. Очень часто возникает необходимость учета фактора времени при определении капитальных вложений и расходов, связанных с проектированием, созданием и эксплуатацией новой техники и прогрессивных технологий. Влияние фактора времени следует учитывать, исходя из двух точек зрения:

- из-за наличия инфляционных процессов, связанных с обесцениванием денег, необходимо учитывать покупательную способность денег, которая является различной в различные моменты времени при равной номинальной стоимости;

- из-за обращения денежных средств в виде капитала и получения дохода с оборота, ибо один и тот же капитал, имеющий большую скорость оборота, обеспечит большую величину дохода.

Следует отметить, что фактор времени усиливает действие фактора неопределенности, особенно важным учет фактора времени является в условиях нестабильной макроэкономической ситуации в стране.

Исследование факторов, влияющих на уровень рисков, является особенно важным, если перед руководством компании стоит задача выявления уровня управляемости отдельными видами рисков и определения путей возможной нейтрализации их негативных последствий.

### **Список литературы**

1. Гресева К.П. Проблема управления рисками на предприятии // Молодой ученый. 2019. № 6. С. 101–103.

2. Питернова Т.С., Лебединцева Т.М., Школьник Е.В. Факторы, влияющие на потенциал финансово-хозяйственной деятельности предприятия, и их оценка // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 128–132.

3. Питернова Т.С., Лебединцева Т.М., Школьник Е.В. Финансовая безопасность государства // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 132–137.

## РЕЛИГИОЗНОЕ САМООПРЕДЕЛЕНИЕ КАЗАХСТАНЦЕВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

**Т.Н. Пупышева**, младший научный сотрудник  
*Научно-исследовательский институт экономических  
и правовых исследований;*

**Е.А. Пунтус**, эксперт Центра мониторинга развития  
научно-исследовательской работы  
*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
(Республика Казахстан, г. Караганда)*

В статье рассматриваются вопросы религиозной идентичности. Осуществлен анализ результатов социологического опроса по проблеме религиозного самоопределения казахстанцев, проведенного в Карагандинской области Республики Казахстан. Определено значение конфессиональной идентичности для населения и основные причины обращения к вере. Проведена оценка межконфессиональных отношений. Выявлен уровень актуальности проблемы религиозного экстремизма. Оценена роль государства в вопросах религии и выявлен уровень удовлетворенности населения политикой, проводимой государством в сфере межконфессиональных отношений.

**Ключевые слова:** религия; религиозная идентичность; межконфессиональные отношения; конфессиональная толерантность; религиозный экстремизм.

Вопросам формирования религиозной идентичности в Казахстане уделяется довольно много внимания, ведь последствия ее сказываются на социально-политической стабильности страны. Относительно института религии большинство исследователей сходятся во мнении о непреходящей интегрирующей, консолидирующей и легитимирующей роли религии в обществе, а также неспособности какого-либо другого института сработать на полноценное замещение этих функций [2].

В связи с этим представляет интерес мнение самих казахстанцев по поводу их религиозного самоопределения, а также особенностей религиозных отношений, существующих в современном казахстанском обществе. В рамках обозначенной проблематики был проведен социологический опрос жителей Карагандинской области (как одной из крупных областей Казахстана) по вопросам, связанным с религиозной идентичностью, актуальностью проблемы религиозного экстремизма и решением вопросов религиозной проблематики.



Подводя итоги по результатам проведенного исследования, можно сделать следующие выводы и обобщения:

1. Религиозная идентичность имеет основное значение для достаточно небольшого количества жителей Карагандинской области – 7,6 %. И именно этот показатель следует считать основным при анализе всех последующих ответов. Таким образом, тот факт, что достаточно большое количество жителей области считают себя верующими, является не следствием наличия у них выраженной религиозной идентичности, скорее это следствие их этничности и результат проявления общекультурных установок в рамках определенного этноса.

Согласно полученным результатам 67,3 % жителей Карагандинской области относят себя к верующим, однако только 20,5 % из них утверждают, что состоят в общине и соблюдают обычаи. Тогда как 46,8 %, считая себя верующими, в религиозной жизни не участвуют.

Неверующими себя считают 32,7 % жителей области. Из них: считают себя неверующими, но по традиции придерживаются обрядов 13,2 % опрошенных; сами не верят, но уважают религиозные чувства верующих – 11,4 %; равнодушны к вопросам религии – 4,9 %; являются противниками религии – 3,2 %.

2. В большинстве случаев (48,7 %) обращение к религии связано со следованием традициям и обычаям своего народа. Этот показатель также свидетельствует о том, что обращение к вере происходит в рамках традиционных конфессий, а в условиях современного многообразия религиозного поля, где действуют новые религиозные течения, это является несомненным плюсом.

Следование семейным традициям привело к религии 21,2 % опрошенных. Под влиянием верующих произошло обращение к религии у 9,1 % жителей области. Стремление к духовному совершенству как причину обращения к религии указывают 8,3 %. Сложные жизненные обстоятельства привели к вере 5,8 % опрошенных жителей области, а чтение религиозной литературы – 3,7 %. Наименьшее влияние на жителей области оказали священнослужители, в результате общения с которыми пришли к религии только 3,2 % респондентов.

3. В целом, межконфессиональная ситуация в Карагандинской области носит благоприятный характер. Так, практически половина жителей региона (46,2 %) характеризуют межконфессиональные отношения в местах их проживания как спокойные и бесконфликтные. Считают, что отношения между людьми различных религий

носят дружеский характер 27,5 % респондентов. Оценивают межрелигиозные отношения в своем регионе как не всегда дружеские, напряженные 11,6 % опрошенных, а как враждебные – 6,2 %. Испытали затруднения при ответе на данный вопрос 8,5 % респондентов.

4. Жители области отмечают сохранение благоприятной межрелигиозной ситуации в местах их проживания. Оценивая отношения между представителями разных религий в последние 2–3 года, 41,5 % опрошенных указывают, что они «остались на прежнем уровне». Отмечают улучшение межконфессиональных отношений 27,3 % респондентов. Полагают, что наблюдается тенденция к их ухудшению, 15,4 % опрошенных. А испытывают затруднения при ответе на данный вопрос 15,8 % анкетированных.

Среди тех, кто отмечает ухудшение межконфессиональной ситуации, связывают это с несовершенством законодательства 5,3 % опрошенных, с усилением влияния религии на общество и, как следствие, ростом конфликтности – 4,5 %, с негативным влиянием религиозных экстремистских учений – 3,4 % респондентов, с неправильным поведением священнослужителей – 2,2 %.

5. О довольно высоком уровне конфессиональной толерантности населения Карагандинской области свидетельствует то, что 42,1 % опрошенных относятся к представителям других религиозных верований положительно. Нейтрально представителей других конфессий воспринимают 30,2 % жителей области. Терпимо относятся к ним 17,5 % опрошенных, а отрицательно – 7,4 %. Испытали затруднения при ответе на данный вопрос 2,8 % опрошенных.

6. Отношение казахстанцев к новым религиозным течениям является гораздо менее терпимым и вряд ли может быть отнесено к категории толерантных. Практически половина жителей Карагандинской области относятся к новым религиозным течениям отрицательно – 45,3 %. Нейтрально к новым религиозным течениям относятся 33,6 % опрошенных. Позитивное отношение к нетрадиционным религиям выражают 9,7 % респондентов. Испытали затруднения при ответе на данный вопрос 11,4 % опрошенных.

7. Более трети жителей области (37,2 %) не задумывались над тем: существует ли в Казахстане угроза религиозного экстремизма. Еще 35,4 % опрошенных считают, что такой угрозы в Казахстане нет, а 22,9 % – что она есть. Испытали затруднения при ответе на данный вопрос 4,5 % жителей области.

8. Подтверждением достаточно негативного отношения к нетрадиционным религиям и новым верованиям является то, что практически треть жителей области (31,2 %) связывают их влияние и распро-

странение с развитием религиозного экстремизма в Казахстане. На распространение религиозного экстремизма как следствие конфликта между различными конфессиями указывают 24,3 % опрошенных.

Также среди основных причин возможности распространения в Казахстане религиозного экстремизма были указаны: противоречия внутри религий (14,2 %); проникновение зарубежной экстремистской идеологии в общественную среду (13,1 %); создание государством наиболее выгодных условий для развития одной или нескольких религий (9,6 %); слабость государственной политики в сфере религии (7,2 %); низкий жизненный уровень (6,1 %).

Еще 18,4 % жителей области не стали указывать возможные причины развития экстремистских настроений, так как, по их мнению, на сегодняшний день в Казахстане такие факторы отсутствуют.

9. Что касается определения роли государства в вопросах религии, то здесь большая часть опрошенных (50,4 %) поддерживают политику равного и нейтрального отношения ко всем конфессиям. В целом количество считающих, что государство должно поддерживать тесные отношения с традиционными конфессиями и ограничивать деятельность нетрадиционных, составляет 25,2 %. Полагают, что государство должно поддерживать религию, которой придерживается большинство населения, 13,5 % респондентов. Испытали затруднения при ответе на данный вопрос 10,9 % жителей области.

10. Показателем стабильности конфессиональной ситуации является уровень удовлетворенности населения политикой, проводимой государством в сфере межконфессиональных отношений. Так, положительную оценку ей дают 73,6 % опрошенных. Из них: «скорее положительно» данную политику оценивают – 48,4 % жителей области, а «положительно» – 25,2 %.

Отрицательно воспринимают проводимую государством политику 17,8 % респондентов. Из них: «отрицательно» – 7,4 %, «скорее отрицательно» – 10,4 %. Испытали затруднения при ответе на данный вопрос 8,6 % опрошенных.

Полученные результаты нельзя воспринимать однозначно, так как вопросы носили общий характер, что не позволяет сделать выводы об уровне осведомленности респондентов о конкретном содержании проводимой политики в области межконфессиональных отношений. В связи с этим, как уже отмечалось выше, имеющиеся показатели в первую очередь свидетельствуют о высокой степени удовлетворенности жителей области межконфессиональной ситуацией в регионе.

В современном казахстанском обществе институт религии по-прежнему продолжает занимать одну из центральных позиций, как

институт, «производящий» ценности и выполняющий функции нормативизации и легитимации современных жизненных практик [1].

В целом, как показало исследование, несмотря на слабо выраженную конфессиональную идентичность, большая часть жителей области считают себя верующими. Это позволяет высказать предположение о том, что вера для большинства из них выступает скорее в качестве этнической традиции и носит индивидуальный характер, не сопровождаясь строгим соблюдением религиозных ритуалов и обрядов.

Рассматривая индивидуальные причины обращения к вере, можно говорить о явном прослеживании традиционных аспектов. Конфессиональная идентичность в большинстве случаев представляет собой симбиоз этнических традиций и является следствием выражения национальной принадлежности. Формирование религиозной идентичности во многом происходит в контексте этнической культуры и, как следствие, имеет традиционную природу, что ведет к отсутствию глубины укорененности конфессиональных ценностей, и потому выражается в соблюдении в семейном кругу этно-религиозных обычаев (таких как свадебные ритуалы, крещение, обрезание и т.д.) и праздников (Наурыз, Курбан айт, Пасха и т.п.).

В целом, жители области демонстрируют высокую степень религиозной толерантности и считают, что на данный момент в Казахстане угроза религиозного экстремизма отсутствует. При этом значительная часть из них вообще не задумывалась над этой проблемой и вряд ли достаточно хорошо представляет себе, что включает в себя понятие «религиозный экстремизм». Несмотря на высокий уровень конфессиональной толерантности жителей области, необходимо учесть, что данное отношение не распространяется на представителей новых религиозных течений.

В целом же, хотя религиозное самоопределение не является базовым в самоидентификации большинства казахстанцев, тем не менее, следуя этническим обычаям и традициям, большинство жителей Казахстана считают себя верующими. При этом межконфессиональные отношения между ними носят благоприятный характер, что свидетельствует о высоком уровне религиозной толерантности.

### *Список литературы*

1. Пунтус Е.А. Конфессиональная идентичность в структуре идентичностей жителей Карагандинской области // Вестник КЭУ: экономика, философия, педагогика, юриспруденция. Караганда: КЭУК, 2013. № 3 (29). С. 136–140.

2. Пунтус Е.А. Религия в контексте социологии // Вестник КЭУ: экономика, философия, педагогика, юриспруденция. Караганда: КЭУК, 2012. № 4 (26). С. 132–135.

## ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В ОБЛАСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ И ИХ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

**О.А. Пушкова**, магистрант, **Ю.В. Павлова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Коммерческие банки обеспечивают трансформацию временно свободных денежных средств физических и юридических лиц в реальный сектор экономики для последующего достижения устойчивого экономического роста. Особенность деятельности коммерческих банков определяется тем, что им дозволено законами и обычаями распоряжаться привлеченными деньгами как собственными с целью извлечения прибыли. В настоящее время коммерческим банкам приходится преодолевать разные диспропорции, с целью сохранения финансовой и общей устойчивости. Эти диспропорции связаны в первую очередь с противоречиями между политикой коммерческого банка по поводу формирования ресурсной базы и направлениями ее использования в соответствии с действующими нормативными актами. Политика коммерческого банка в области привлечения средств осуществляется в соответствии с теми требованиями, которые предъявляют российские и международные нормативы к соотношению собственных и привлеченных ресурсов, финансовой устойчивости и ликвидности коммерческого банка.

**Ключевые слова:** коммерческий банк; ресурсная база; привлечение средств; собственный капитал; привлеченный капитал; обязательные нормативы банков.

Появление в стране денег, хранящихся в банках, – это проблема государства и общества. В силу специфики своей деятельности им готовы помочь коммерческие банки. Банковский сектор в современных условиях имеет большое значение в экономическом развитии страны. Коммерческие банки обеспечивают трансформацию временно свободных денежных средств физических и юридических лиц в реальный сектор экономики для финансирования инвестиционных проектов с целью последующей модернизации основных фондов, а также с целью достижения устойчивого экономического роста.

Особенность реализации деятельности коммерческих банков определяется тем, что, в отличие от всех других организаций, им дозволено законами и обычаями распоряжаться привлеченными деньгами как собственными с целью извлечения прибыли. В юридическом смысле эти привлеченные деньги населения и хозяйствующих субъектов остаются собственностью их владельцев. Но, передавая эти же средства заемщику от своего имени и за свой счет, например в качестве кредита, банк выступает как собственник этих средств независимо от того, кто является их конечным собственником.

Перед коммерческими банками стоит непростая задача по постоянному пополнению средств, поэтому коммерческим банкам приходится составлять расчеты по укреплению ресурсных позиций и наращиванию капиталов до нормативных требований. Тем банкам, которые испытывают денежные проблемы, необходимо принять меры для предотвращения оттока средств юридических и физических лиц. Все эти моменты определяют политику коммерческого банка в области привлечения средств, поэтому тема нашего исследования представляется достаточно актуальной для российских коммерческих банков.

А.М. Тавасиев и Н.К. Алексеев в своей работе отмечают, что банковские ресурсы – это совокупность средств, находящихся в распоряжении банков и используемых ими для кредитных и других активных операций [3].

Источниками образования банковских ресурсов являются собственные и привлеченные средства. За счет собственных источников формируется 12–20 % капитала российского банка. В отличие от других хозяйствующих субъектов различных отраслей экономики коммерческие банки в состоянии поддерживать такое высокое соотношение между собственным капиталом и активами. Это связано с целым рядом обстоятельств. Во-первых, коммерческие банки как посредники на финансовом рынке привлекают очень крупные суммы денег в виде депозитов и вкладов от населения, хозяйствующих субъектов, государства. Во-вторых, активы коммерческих банков, как правило, представлены более ликвидными и быстро реализуемыми в случае необходимости денежными требованиями.

Политика коммерческого банка в области привлечения средств и их эффективного использования связана с аккумуляцией свободных денежных средств, определением размера и оптимальной структуры источников этих средств, трансформацией этих средств в производственные инвестиции.

Цели политики коммерческого банка в области привлечения средств следующие:

- недопущение наличия не приносящих дохода средств в банке, кроме средств, обеспечивающих формирование обязательных резервов;
- поиск ресурсов для своевременного выполнения обязательств банка перед клиентами и развития активных операций;
- поиск и привлечение менее дорогих средств по сравнению с остальными;
- эффективное размещение привлеченных средств, достаточное для возмещения затрат по их привлечению, обеспечения прибыли, выполнения требований Банка России [2].

Формирование привлеченных ресурсов осуществляется в ходе проведения следующих пассивных операций [1]:

- 1) внесения в банк юридическими и физическими лицами депозитов и вкладов;
- 2) размещения банковских долговых ценных бумаг;
- 3) ведения расчетно-кассовых операций клиентов;
- 4) получения от других юридических и физических лиц различных кредитов и займов.

На расширение активных операций банками влияют успешное ведение пассивных операций и создание условий для их активизации. Для дальнейшего развития российской банковской системы в рассматриваемом направлении необходимо:

- расширить гарантии сохранности вкладов;
- принять необходимые меры для проведения экономически обоснованного вмешательства в деятельность монополий в интересах обеспечения стабильности покупательной способности национальной валюты как одной из важнейших обязанностей государства перед населением.

После проведения этих и других мероприятий по увеличению денежных ресурсов банковской системы можно будет говорить о ее более эффективном участии в экономическом развитии страны.

Эффективность использования привлеченных средств коммерческими банками связана с изучением объема и качества получаемых ими доходов. Для проведения анализа структура доходов подразделяется на процентные и непроцентные. Важнее всего для коммерческого банка процентные доходы. В ходе их анализа изучают темпы изменения общей величины и структуры активов с целью их последующей оптимизации. При этом свободные ресурсы используются для наращивания активных операций. Наряду с оперативным регулированием коммерческие банки осуществляют и прогнозирование своей деятельности. Для этого они составляют перспективные планы и прогнозы на месяц, квартал, год и другие периоды.

А.А. Шашкова и Ю.В. Павлова в своей работе выделяют этапы планирования капитала, включающие в себя разработку общего финансового плана; определение необходимой величины капитала; определение величины капитала, привлекаемого за счет внутренних источников; оценка и выбор источников капитала [4].

Таким образом, политика коммерческого банка в области привлечения средств и их эффективного использования является сложной и многогранной проблемой, которая не имеет однозначного решения. От совершенства политики коммерческого банка в области привлечения средств зависят его доходность, рентабельность, общее финансовое состояние.

### **Список литературы**

1. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 02.12.1990 № 395-1 (в ред. от 03.08.2018; с изм. и доп., вступ. в силу с 26.09.2018). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 19.11.2019).

2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федер. закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (в ред. от 29.07.2018; с изм. и доп., вступ. в силу с 26.09.2018). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 19.11.2019).

3. *Тавасиев А.М., Алексеев Н.К.* Банковское дело: словарь официальных терминов с комментариями. М.: Дашков и К°, 2015. 656 с.

4. *Шашкова А.А., Павлова Ю.В.* Собственный капитал коммерческого банка: аспекты оценки и управления // Современные проблемы управления финансами компаний и финансовых институтов: сб. материалов Респуб. заоч. науч.-практ. конф. (8 апреля 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. Ч. 2. С. 215–219.

## **АНАЛИТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

**Т.Н. Пчелякова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена осмыслению теоретических основ аналитической деятельности предприятия в контексте ее определения как функции управления и источника формирования информационной базы принятия обоснованных управленческих решений.



**Ключевые слова:** анализ; аналитическая деятельность; финансовое состояние; управление предприятием.

В исследовательской практике используются различные трактовки понятия аналитической деятельности в контексте информационного обеспечения управления организацией [2; 3]. Аналитика – область прикладных знаний, с одной стороны, характеризующая стремительное развитие информатизации в обществе, а, с другой, означающая новый этап развития информационной области управленческой деятельности.

Анализ содержательно представляет собой взаимосвязанные методы научного исследования процессов и явлений, в основе которых лежит изучение их составных частей. Анализ – начальный этап, первооснова планирования, прогнозирования, управления объектами и протекающими в них процессами. В свою очередь, аналитическая деятельность – целенаправленный процесс сбора, обработки, хранения, систематизации и аналитической интерпретации информации.

Одно из главных мест в управленческой деятельности предприятия занимает процесс принятия решений, который включает: информационное и аналитическое обеспечение и, собственно, процесс принятия решения.

И ни один из этапов реализации процесса принятия решений, будь то прогнозирование и планирование, организация оперативного управления и регулирование хозяйственного механизма в целях оптимизации использования экономических ресурсов и, наконец, контроль выполнения планов и хода реализации управленческих решений, не обходится без использования методов и инструментария аналитической деятельности [1].

Благодаря аналитической деятельности происходит отражение изменений в деятельности организации, которое позволяет прогнозировать дальнейшие перспективы ее развития на основе изучения и оценки используемых ресурсов для целей повышения эффективности деятельности. Следовательно, в процессе аналитики выявляются экономические и социальные факторы, влияющие на эффективность работы предприятия.

В основе классификации видов экономического анализа находятся функции управления. Выделяют следующие виды анализа:

- 1) по отраслевому признаку: отраслевой и межотраслевой;
- 2) по временному признаку: предварительный и последующий;
- 3) по пространственному признаку: внутрихозяйственный и межхозяйственный;

4) по объектам управления: технико-экономический (изучение взаимосвязи технических и экономических процессов), финансово-экономический (анализ финансовых результатов и финансового состояния предприятия), аудиторский (исследование правильности ведения бухгалтерского учета), социально-экономический (изучение взаимосвязи социальных и экономических процессов), экономико-статистический (изучение общественно-массовых явлений на разных уровнях), экономико-экологический (оценка взаимодействия экологических и экономических процессов), маркетинговый (направлен на изучение рынка, конкурентов и разработку сбытовой стратегии);

5) по методам изучения объектов: сравнительный (сравнение отчетных данных с плановыми и показателями прошлых лет), факторный (направлен на выявление величины влияния факторов на результирующие показатели), диагностический (состоит в установлении характера нарушений нормального хода экономических процессов на основе диагностики типичных признаков), маржинальный (метод оценки бизнеса на основании связи объемов, затрат и прибыли), экономико-математический (заключается в выборе оптимального варианта решения экономической задачи), стохастический (изучение зависимостей между исследуемыми явлениями и процессами), функционально-стоимостной (является одним из эффективных способов выявления резервов роста результативности);

6) по субъектам: внутренний (управленческий) (проводится в целях внутреннего управления), внешний (финансовый) (проводится в целях принятия управленческих решений по отношению к контрагентам);

7) по охвату изучаемых объектов: сплошной и выборочный;

8) по содержанию: комплексный (всестороннее изучение деятельности) и тематический (изучение отдельных сторон деятельности) [4].

Наибольшее распространение в практике управления приобрел финансовый анализ как часть экономического анализа, актуальными задачами которого являются: оценка структуры имущества и источников его формирования; оценка структуры и движения финансовых ресурсов, включая собственный и заемный капитал; анализ движения денежных средств; оценка финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, деловой активности, финансовых результатов и диагностика банкротства [4].

Финансовое состояние с позиции аналитики отражает процесс формирования и использования финансовых средств организации, что проявляется в уровне ее платежеспособности, и оказывает влияние на конкурентоспособность и потенциал делового сотрудничества.

Важнейшим принципом организации аналитической работы является ее планирование и использование современных методов анализа, диагностики и инструментария сбора, обработки, хранения и оценки информации [5].

Особую роль в обеспечении эффективности аналитической деятельности играет унификация направлений аналитической деятельности, предполагающая создание и совершенствование методик, позволяющих использовать специально разработанные шаблоны таблицы всеми структурными подразделениями организации, но в то же время учитывающими их внутрихозяйственную специфику, это позволяет придать аналитической работе комплексность и обеспечить полноценную оценку финансово-экономических результатов деятельности организации.

Содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности зависит от сферы экономических интересов субъекта управления [1]. Показатели, представленные на рисунке, позволяют комплексно оценить финансовое состояние организации, эффективность ее деятельности.



Система показателей оценки финансового состояния организации

Таким образом, современная аналитическая деятельность предприятия базируется на развитой методологии комплексной оценки всех сторон финансово-хозяйственной деятельности с использованием прогрессивных аналитических экономических инструментов и методов, соответ-

ствующего программного обеспечения, позволяющего унифицировать аналитику и интерпретацию показателей, необходимых для принятия обоснованных управленческих решений. Важно отметить, что аналитическая деятельность прогрессирует благодаря необходимости накопления больших массивов информации и развитию способов их обработки, в том числе цифровыми способами. Благодаря аналитической деятельности организации в процессе формирования управленческого решения всесторонне исследуются все области деятельности объекта управления и его окружения.

### **Список литературы**

1. *Гаврилова М.В., Алексеева Д.С.* Прибыль предприятия как экономическая категория и объект управления // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 106–111.

2. *Гаврилова М.В., Гречишниковна Н.С.* Финансовая отчетность предприятия как информационная база принятия управленческих решений // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 112–116.

3. *Нечитайло А.И., Нечитайло И.А.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. Ростов н/Д.: Феникс, 2016. 366 с.

4. *Рассанова О.Е., Яковлев В.В.* Методические подходы к анализу и планированию прибыли организации // Проблемы современной экономики и управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 185–190.

## **АДВОКАТСКАЯ ЭТИКА КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДВОКАТА**

**М.Б. Рахимгулова**, доктор PhD

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
(Республика Казахстан, г. Караганда)*

В статье рассматривается содержание понятий «этика» и «профессиональная этика» в отношении специфики деятельности адвоката. Изучены

положения и кодексы, регламентирующие профессиональную этику адвоката в Республике Казахстан и зарубежных странах. Определены положительные и отрицательные стороны регламентации этических норм профессиональной этики адвоката.

**Ключевые слова:** этика; честь; адвокат; кодекс; защита.

В современном мире универсальные ценности, включая права человека, становятся все более актуальными. Но без эффективных средств правовой защиты права человека, к сожалению, останутся только официально провозглашенными полномочиями. Такое учреждение гражданского общества, как адвокатура, играет важную роль в защите этих институтов. Именно адвокатура отвечает за оказание квалифицированной юридической помощи лицам, которые нуждаются в защите, обеспечении или восстановлении прав. Особое место адвокатуры как негосударственного учреждения в рамках правозащитного механизма не умаляет его значения.

По сравнению с общей этикой, этика адвокатов является производным понятием. Она регулируется профессиональными отношениями адвокатов, их помощников и стажеров.

Необходимость подчеркнуть профессиональную этику адвоката вытекает из особенностей деятельности адвоката. С одной стороны, адвокатом выполняются функции по защите прав, свобод и интересов физических и юридических лиц, вверенных ему государством, а с другой стороны, лицо, которое нуждается в юридической помощи, отвечает за защиту своих субъективных прав, зачастую от одного и того же государства в лице государственных служащих [1].

Этика адвоката основана на принципах независимости, уважения законности, интересов клиентов, неприемлемости представительства клиентов с противоречивыми интересами (наличия конфликта интересов), конфиденциальности, целостности, уважения к профессии юриста, культуры поведения, ограниченной пропаганды деятельности адвокатов.

Доминирование интересов клиента – важнейший этический принцип адвоката. Адвокат должен в ходе осуществления профессиональной деятельности исходить из преимуществ интересов клиента (разумеется, в рамках законности) по отношению к собственным интересам, интересам коллег, партнеров, сотрудников. Адвокат должен избегать компромиссов, когда они расходятся с законными интересами клиента.

Помимо принципов адвокатской этики, необходимо соблюдение правил профессиональной этики; в частности, данные правила преду-

смастривают, что тактический прием не должен содержать информации, посягающей на честь и достоинство участника судебного процесса, если только она не основана на материалах дела. Эти данные не могут использоваться ни при каких обстоятельствах, если они не влияют на доказательства вины или степень ответственности. Адвокат не может: оправдывать совершение преступления; подстрекать своего подзащитного или других лиц к пособничеству невиновным, а также обвинять виновных в более тяжком обвинении, чем это соответствует фактам; воспрепятствовать сознательному и свободному желанию подсудимого признать вину и пр.

В связи с этим на адвоката возлагается совокупность как юридических, так и моральных обязательств, часто противоречивых и условно подразделяемых на следующие категории обязательств: перед доверителем; перед судом и другими органами; перед другими адвокатами; перед обществом, для которого наличие свободной и независимой адвокатской профессии, а также уважение права являются важной гарантией защиты прав человека.

Совокупность обязательств также создает задачу адвокатской этики, представленную соблюдением баланса всех категорий обязательств, между профессиональным долгом адвоката и интересами общества и государства.

В соответствии с Законом РК «Об адвокатской деятельности и юридической помощи» в ст. 32 дается полное определение адвоката. Адвокат – это гражданин Республики Казахстан, имеющий высшее юридическое образование, получивший лицензию на адвокатскую деятельность, обязательно являющийся членом коллегии адвокатов и оказывающий юридическую помощь на профессиональной основе в рамках адвокатской деятельности [4].

К адвокатам обращаются за юридической помощью, за защитой нарушенных прав. Недостойное поведение адвоката всегда является предметом обсуждения между клиентом и его друзьями, семьей, коллегами. Получается, что о проступке адвоката узнает довольно широкий круг людей. Престиж профессии будет подорван. Заботясь об уважении своей профессии, адвокаты осуществляют защиту интересов всей правовой системы государства. Таким образом, к адвокатам должны предъявляться самые высокие требования с точки зрения соблюдения профессиональной этики и норм поведения. С другой стороны, адвокат, как профессионал своего дела, должен соблюдать определенные правила поведения при работе с доверенными лицами – лицами, обращающимися за юридической помощью. Следует отме-

тить, что адвокат и доверитель находятся в партнерстве, т.е. на равных условиях.

В результате принятия новых УПК РК, ГПК РК и КоАП РК с 1 января 2015 г. вступил в силу Кодекс профессиональной этики адвокатов, разработанный сообществом адвокатов Казахстана. Как и любой законодательный акт, принятый в государстве, он открыт для изменений и дополнений, которые могут быть внесены в него со временем в соответствии с пожеланиями и инициативами сообщества адвокатов. Помимо прочего, в Кодексе излагаются отношения адвоката со своими коллегами, основанные главным образом на принципах порядочности, компетентности, честности и доверия [5].

Нарушение адвокатом требований Кодекса профессиональной этики предполагает применение дисциплинарных мер. Дисциплинарная процедура входит в компетенцию коллегии адвокатов, которая обеспечивает оперативное, полное, объективное и справедливое рассмотрение и исполнение принятого решения.

В ходе осуществления адвокатской деятельности в судебном процессе особенно важную роль играет моральная позиция адвоката-защитника, так как решения, которые принимаются адвокатом, напрямую взаимосвязаны с ответственностью за судьбу человека. Ввиду этого, отметим цитату И.В. Гессен: «адвокат не только не имеет права лгать, он не только не имеет права использовать искусственные, фальсифицированные доказательства – он не имеет права на неискренность, он не имеет права на лицедейство» [3, с. 32].

В соответствии с законодательством некоторых зарубежных стран, например Соединенных Штатов Америки, государств Западной Европы, можно сделать вывод, что там правилам профессиональной этики адвокатов уделяют особое внимание. В зарубежных странах обновляются индивидуальные нормативные акты, касающиеся вопросов этики адвокатов, а также осуществляют деятельность профессиональные объединения, которые контролируют соблюдение норм Кодекса чести адвоката. В разных странах такой нормативный акт отличается по форме, юридическому статусу, структуре и юридической силе [2].

В Российской Федерации действует «Кодекс профессиональной этики адвоката Российской Федерации», который принял Всероссийский съезд адвокатов 31 января 2003 г. Согласно положениям данного документа «кодексом устанавливаются обязательные правила для каждого адвоката при осуществлении своей адвокатской деятельности на основе моральных критериев и традиций коллегии адвокатов» [6]. Кодекс представляет собой дополнение к правилам, которые установлены законодательством об адвокатской деятельности.

В странах Европейского сообщества действуют единые правила для лиц, которые занимаются адвокатской деятельностью. В целом «Общий кодекс адвокатов Европейского сообщества», «Правила профессионального поведения адвокатов Финляндии» и «Кодекс поведения адвокатов Швеции» имеют много общего в аспекте содержания и структуры. Структура представлена двумя большими блоками, которые условно можно назвать общими и специальными положениями. Общие положения регулируют организацию и принципы адвокатской практики. Специальные положения содержат правила, касающиеся отношений между адвокатом и клиентом, судом, противной стороной, адвокатами и Ассоциацией адвокатов. Правила профессионального поведения финских адвокатов были приняты финской коллегией адвокатов 9 июня 1972 г. Документ состоит из введения и 50 пунктов. Расписаны почти все этапы работы адвоката, начиная с подачи объявления, отношений с доверенным лицом, судом, коллегами, выполнения заданий и работы, составления отчета [7].

Помимо положительных сторон, правила кодекса этики адвокатов создавали проблемы, которые связаны с их персонализацией в совокупности социальных регуляторов. Этика как термин максимально близка к такой философской категории, как мораль. С этих позиций можно говорить о поведении человека с точки зрения добра и зла, добросовестности и недобросовестности, порядочности и нечестности и т.д. Отдельные авторы, учитывая возложенную на них обязанность соблюдать нормы Кодекса для адвокатского сообщества, рассматривают последние как нормы новых нетрадиционных источников права – «кодексов этики». Существует точка зрения, что нормы, которые содержатся в кодексах профессиональной этики, хотя и имеют сходство с нормами права, следует рассматривать как своеобразный регулятор общественных отношений. Этические требования профессий, согласно этой позиции, должны быть выделены в отдельную группу социальных норм (регуляторов) и восприниматься наравне с нормами обычаев, религии, морали, права, бизнеса.

Таким образом, профессиональная этика адвоката в Казахстане и других зарубежных странах приобрела форму, т.е. стала представлена совокупностью норм и правил в виде кодексов этики и чести адвокатов. Регламентирование действий адвоката с точки зрения этики, морали и нравственности носит положительный характер, способствуя повышению репутационной составляющей деятельности адвокатов. Однако присутствует и некоторый недостаток – непонятно место таких кодексов и правил в совокупности социальных регуляторов. По-



лагаем, что содержание таких кодексов можно рассматривать как новый источник права.

### **Список литературы**

1. *Аксенова В.А.* Профессиональная этика адвоката // Молодой ученый. 2018. № 22. С. 205–207. URL <https://moluch.ru> (дата обращения: 07.11.2019).
2. *Винавер М.М.* Очерки об адвокатуре. М.: Ленанд, 2016. 224 с.
3. *Гессен И.В.* История русской адвокатуры (подарочное издание). М.: Арт Презент, 2013. 536 с.
4. Об адвокатской деятельности и юридической помощи: закон Республики Казахстан от 05.07.2018 № 176-VI (с изм. от 21.02.2019). URL: [https://online.zakon.kz/m/document?doc\\_id=33024087#sub\\_id=320000](https://online.zakon.kz/m/document?doc_id=33024087#sub_id=320000).
5. Кодекс профессиональной этики адвокатов: утв. II Республ. конф. делегатов коллегий адвокатов 26.09.2014. URL: <https://online.zakon.kz>.
6. Кодекс профессиональной этики адвоката: принят I Всерос. съездом адвокатов 31.01.2003 (с изм. и доп., утв. VI Всерос. съездом адвокатов 22.04.2013; с изм. и доп.). URL: <https://base.garant.ru>.
7. Кодекс профессиональной этики адвоката. М.: Проспект, 2016. 179 с.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**А.М. Рахметова**, д-р экон. наук, проф., **А.С. Кернебаев**, PhD, доц.  
*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
(Республика Казахстан, г. Караганда)*

В статье рассмотрены теоретические основы и зарубежные практики развития системы государственно-частного партнерства на современном этапе. Определено, что, как и в мировой экономике, в Казахстане государственно-частное партнерство служит ключевой экономической опорой страны и составляет важнейшую область государственного управления в приоритетных сферах национальной экономической системы. Предложены инструменты стимулирующего действия налоговых льгот, которые могут предоставляться субъектам взаимодействия в процессе реализации инфраструктурных проектов. Определено, что в условиях России и Казахстана отладка механизма взаимодействия банковского и реального секторов экономики в рамках реализации инновационного направления государственно-частного партнерства требует реализации мер с использованием ин-

струментов правового, организационного, административного, финансово-кредитного характера.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство; государство; квазифинансовый инструмент; инфраструктурные проекты; инфраструктурные проекты.

Толкование термина «государственно-частное партнерство» (далее – ГЧП) в научной литературе не однозначно. Анализ и обобщение сложившихся трактовок позволили выделить три группы мнений, формирующих законодательный, теоретический и практико-ориентированный подходы к определению содержания данного понятия. В частности, законодательная трактовка характеризует ГЧП как форму сотрудничества между государством и юридическими или физическими лицами в области предоставления общественно-значимых услуг; с позиции теоретиков – совокупность экономических отношений государства и субъектов частного бизнеса, закрепленная в договорной форме в целях социально-экономического развития в различных масштабах (международном, национальном, региональном, муниципальном); в прикладном аспекте – контракт (соглашение), заключенный между органами государственной и местной власти и бизнесом в области строительства или модернизации объектов государственной или муниципальной собственности на основе объединения ресурсов и разделения ответственности и полномочий. Обобщенные представления о ГЧП представлены в таблице.

#### Примеры определения понятия «государственно-частное партнерство»

Автор / Источник	Определение
<i>Законодательство</i>	
ФЗ РФ «О государственно-частном партнерстве»	долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов в целях социально-экономического развития, публично-правовых образований, повышения доступности и качества публичных услуг посредством разделения рисков и привлечения частных ресурсов
Закон «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах»	взаимовыгодное сотрудничество Санкт-Петербурга с российским или иностранным юридическим или физическим лицом, либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества объединением юридических лиц в реализации социально-значимых проектов, осуществляемых путем заключения и исполнения соглашений, в т.ч. концессионных
Закон Республики Казахстан «О концессиях»	форма сотрудничества между государством и субъектами частного предпринимательства, направленная на финансирование, создание, реконструкцию и эксплуатацию объектов инфраструктуры

<p>Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 г. «О государственно-частном партнерстве»</p>	<p>форма сотрудничества между государственным партнером и частным партнером, соответствующая признакам, определенным настоящим Законом. К исключительным признакам государственно-частного партнерства относятся: 1) построение отношений государственного партнера и частного партнера путем заключения договора государственно-частного партнерства; 2) среднесрочный или долгосрочный срок реализации проекта государственно-частного партнерства (от трех до тридцати лет в зависимости от особенностей проекта государственно-частного партнерства); 3) совместное участие государственного партнера и частного партнера в реализации проекта государственно-частного партнерства; 4) объединение ресурсов государственного партнера и частного партнера для реализации проекта государственно-частного партнерства</p>
<i>Теория</i>	
<p>В.Г. Варнавский</p>	<p>институциональный и организационный альянс или юридически закрепленная форма взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями</p>
<p>Е.А. Дмитриева</p>	<p>договорные отношения между государством и бизнес-структурами, которые являются добровольными, носят долгосрочный взаимовыгодный характер, характеризуются общественно значимым результатом их реализации, подразумевают распределение ответственности, обязательств, рисков и ресурсов</p>
<i>Мировая практика</i>	
<p>Центр для реализации ГЧП Внешэкономбанка</p>	<p>привлечение на контрактной основе частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору экономики, на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств и компетенций</p>
<p>Всемирный банк (ВБ)</p>	<p>соглашения между публичной и частными сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и используемых как средство эффективности бюджетного финансирования</p>
<p>Рейтинговое агентство Standart&amp;Poor's</p>	<p>средне- или долгосрочные отношения между государственным и частным сектором, основанные на разделении рисков и выгод, объединении профессиональных знаний и совместном финансировании</p>

Источник: составлено автором.

Обращение к мировой практике ГЧП показывает, что более 50 % успешных примеров реализации проектов ГЧП осуществляется при

участии денежно-кредитных институтов: государственных банков (Китай), государственных инфраструктурных банков (Великобритания и США), специализированных банков с государственным участием (Германия, Франция) и банков развития. При этом наличие развитой институциональной среды в странах ОЭСР позволило усовершенствовать механизмы ГЧП с участием банков, благодаря чему удалось существенным образом изменить роль государства в процессе взаимодействия и расширить сферу его применения. В частности, в Китае до 50 % всех инфраструктурных проектов в стране финансируется за счет устойчивой ресурсной базы государственных банков, сформированной путем выпуска гарантируемых Министерством финансов облигаций и депозитов населения. Перевод созданных инфраструктурных компаний на самофинансирование через продажу акций на IPO и денежный поток от платных услуг готовых объектов инфраструктуры в совокупности обеспечивают возврат выданных банками ссуд.

Особенностью работы государственных инфраструктурных банков США является их право эмитировать облигации, обеспеченные капиталом и платежами по погашению кредитов из пула местных заемщиков, что снижает риски для инвесторов и стоимость ресурсов. Различные источники, включая целевое использование налоговых доходов, специальных взносов или поступлений от оплаты за пользование инфраструктурой, например топливные сборы, размер которых варьируется по регионам, обеспечивают возврат выданных кредитов. Параллельно используются кредитные гарантии, позволяющие осуществлять заимствования по низкой цене.

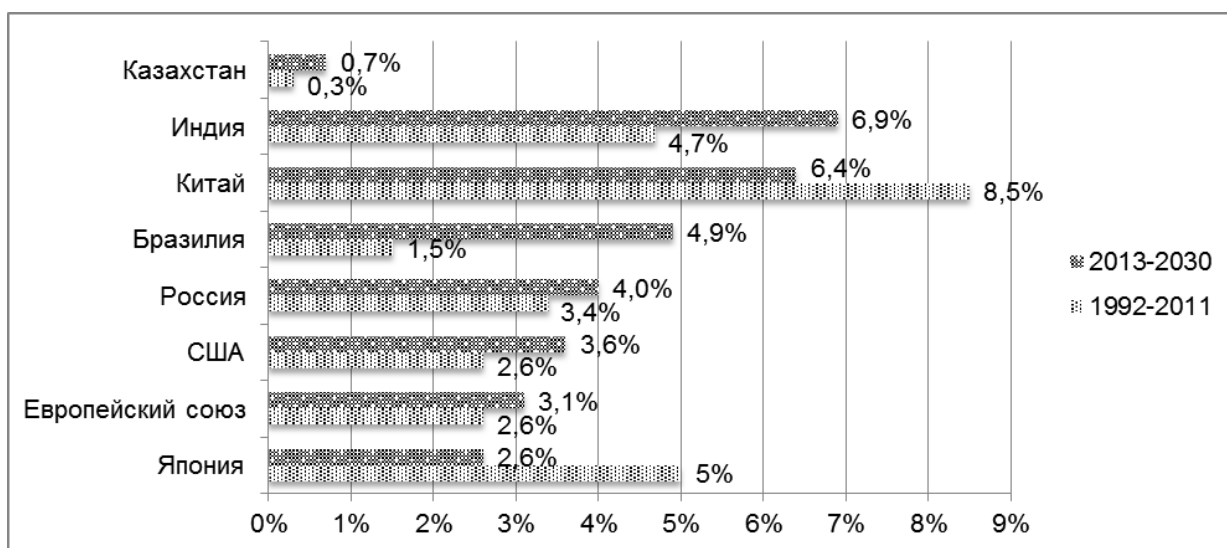
Специализированные банки Европы с государственным участием в капитале поддерживают реальный сектор совместно с частными банками. Они занимают нейтральную позицию между коммерческими банками и предприятиями, осуществляя льготное финансирование проекта и принимая на себя до 50 % всех кредитных рисков. Дополнительно в таких схемах финансирования используются гарантийные банки, которые аккумулируют до 80 % кредитных рисков проектов, ориентированных, прежде всего, на МСБ. Привлекательность такого совместного финансирования достигается, когда кредитами покрывается до 40 % объема инвестиций, необходимых для проекта. По таким совместным кредитам устанавливается льготный период выплаты процентных платежей, а для суммы основного долга – рассрочка до 10 лет.

В Индии немаловажна роль финансового регулятора в повышении активности участия банков в реализации сделок ГЧП посредством принятия решения – рассматривать ежегодные выплаты госу-

дарства (компенсационные платежи по ГЧП) и права на сбор оплаты услуг от реализации готового объекта ГЧП в качестве «твердых залогов» для банков, а также установления дифференцированного подхода к уровню провизий по необеспеченным инфраструктурным кредитам [1].

Несмотря на имеющиеся особенности финансирования, поддержки и используемых схем взаимодействия банковского и реального секторов экономики на основе использования механизма ГЧП, их взаимодействие происходит непременно при участии государственного института, целью которого является поддержка процесса взаимодействия с использованием альтернативных инструментов (гарантий, страхования, субсидий, налоговых льгот и т.д.). Кроме того, опыт зарубежных стран показывает, что границы ГЧП намного шире, нежели участие государства и бизнеса в реализации инфраструктурных проектов. Об аутентичности применения механизмов ГЧП в целях активизации взаимодействия банковского и реального секторов экономики говорят его преимущества с точки зрения удовлетворения потребностей национальной и региональной экономики и его корреляция с решением выявленных ранее проблемных узлов: «риски», «ресурсы» и «регулирование», существенно ограничивающих результативность процесса взаимодействия субъектов банковского и реального секторов экономики [4].

Как свидетельствуют данные рисунка, потребность в расширении инвестиций в инфраструктуру испытывают не только Россия и Казахстан, но и многие страны мира.



Источник: составлено автором на основе [2].

Инвестиции в инфраструктуру в разных странах, средневзвешенный процент от ВВП в период 1992–2011 гг. и потребности до 2030 г.

Несмотря на то, что на развитие крупномасштабных инфраструктурных проектов в области строительства автомобильных дорог и высокоскоростных железнодорожных магистралей, портовых сооружений и воздушных терминалов и модернизацию объектов инженерной инфраструктуры инвестируются значительные суммы средств, хронический дефицит финансирования инфраструктуры сохраняется практически по всему миру и составляет в среднем от 20 % до 40 % от объема всей существующей потребности [2].

Вместе с тем оценки некоторых экспертов свидетельствуют, что государственные инвестиции генерируют мультипликативный эффект в соотношении 1/1,6 долл. при сокращении транспортных и эксплуатационных затрат бизнеса. По результатам исследований McKinsey, проведенных для развивающихся стран в 2014 г., 1 % ВВП инвестиций в инфраструктуру способствует созданию 4 млн дополнительных рабочих мест в Индии, 1,5 млн – в США и 1,3 млн – в Бразилии. Расчеты Министерства экономического развития России показывают, что подобные затраты на развитие только транспортной инфраструктуры обеспечат 0,3 % прироста ВВП и 1,7 млн дополнительных рабочих мест на фоне одновременного сокращения транспортных издержек для всех видов товаров на 10 %, что, в свою очередь, прибавляет 0,12 % к ВВП. В связи с этим поддержание темпов роста ВВП на уровне 4 % в год потребует увеличения расходов на развитие инженерной инфраструктуры до 70 трлн долл. на период до 2030 года.

На сегодняшний день в структуре инвестиций в инфраструктуру в разрезе источников финансирования более 65 % приходится на государственные бюджеты и фонды, поскольку инфраструктурные проекты, выполняя в том числе социальную функцию, не ориентированы на получение высокого коммерческого результата и, следовательно, не интересны субъектам частного бизнеса. Например, доля участия банковского сектора в России и Казахстане составляет в среднем 7,7 % от объема совокупных инвестиций в инфраструктуру. Такое скромное участие ограничивается высокими отраслевыми рисками, проблемами аккумулирования долгосрочной ликвидности и высокой стоимостью банковских ресурсов. Кроме того, со стороны представителей бизнеса сохраняется неуверенность в том, что государство сможет застраховать риски участников на весь период реализации долгосрочного проекта на фоне ежегодного пересмотра и утверждения бюджета.

В этих условиях наиболее активными участниками реализации инфраструктурных проектов в России и Казахстане выступают институты развития и банки с государственным участием в капитале (Газпром, ВТБ и др.). Так, например, Банк развития России (Внешэко-

номбанк), имея в регионах ГЧП корпорации, может принимать инфраструктурные депозиты и осуществлять кредитование в транспортной и энергетической сфере за счет средств Фонда национального благосостояния (в размере 40 % от суммы средств Фонда).

С точки зрения участия банка развития в инфраструктурных проектах, перспективным, на наш взгляд, является использование мезонинного финансирования, которое представляет собой квазифинансовый инструмент, обладающий чертами долевого и долгового инструментов финансирования, поскольку имеется возможность его конвертации в акционерный капитал после ввода в действие объекта ГЧП и обеспечения возвратности средств в виде дивидендов. Размер его может варьироваться от 5 до 100 млн долл. со сроком погашения от 2 до 10 лет. При этом Банк развития имеет возможность вкладывать капитал в обмен на акции SPV-компании, приобретая права на активы компании и доли участия с выплатой дивидендов.

Однако более существенный толчок в развитии данного направления ГЧП, на наш взгляд, может придать активное участие частных банков, в том числе региональных. Мировой опыт свидетельствует, что реализация инфраструктурных проектов происходит при участии SPV-компании, передающей взамен на полученные банковские ресурсы выпущенные облигации, обеспеченные залогом прав на кредит, которые, в силу включения их в ломбардный список, могут использоваться центральным банком для совершения сделок РЕПО. Вместе с тем минимизация рисков для отечественных банков второго уровня возможна в том случае, если центральный банк или Банк развития примут на себя риск по рефинансированным кредитам, поскольку действующие нормативы в области оценки рисков будут и в дальнейшем ограничивать самостоятельное участие небольших банков в реализации проектов ГЧП [6].

Секьюритизация кредитов или их «упаковка» в инфраструктурные облигации, включенные в ломбардный список, может не только повысить ликвидность в банковском секторе, но и обеспечить снижение рисков для потенциальных банков-кредиторов, стимулируя их участие в реализации инфраструктурных проектов. Одновременно для тех случаев, когда участники проекта не желают или не имеют возможности выйти на рынок капитала, можно использовать механизм привлечения средств банков под залог инфраструктурных векселей («pay-as-you-go») проектной организацией, что к тому же дешевле, чем выпуск облигаций.

Средства институциональных инвесторов могут быть использованы при реализации проектов ГЧП в качестве ресурсного источника

посредством приобретения инфраструктурных облигаций или зачисления их на инфраструктурные депозиты. Об этом свидетельствует опыт Израиля в организации смешанного финансирования путем объединения консорциального банковского кредитования и синдицированного займа на основе использования пенсионных активов в реализации проектов транспортной инфраструктуры [3].

Вовлечение пенсионных активов в процесс реализации инфраструктурных проектов продиктовано тем, что такие проекты по своей природе являются долгосрочными, что в большинстве случаев позволяет достигать оптимального соотношения между риском и доходностью. Об этом свидетельствует наращивание доли пенсионных активов, инвестированных в инфраструктурные облигации в ряде экономически развитых стран: в Австралии 4 – 18 %, Великобритании 5 – 15 %, Канаде 15 – 30 %. При этом вложения в долгосрочные инфраструктурные проекты обеспечивают пенсионным фондам стабильный доход и налоговые льготы (в некоторых странах доходность по инфраструктурным облигациям достигает 40 % годовых), а также минимизацию рисков по сравнению с рисками по финансовым инструментам, торгуемым на фондовых рынках. Одним из принципиальных условий использования средств пенсионного фонда и бюджетных средств при реализации ГЧП является создание и функционирование Совета общественности, куда бы вошли представители СМИ, НПО, разных групп населения, главной задачей которого станет контроль за ходом реализации проектов и целевым расходованием выделенных средств.

Альтернативным инструментом привлечения долгосрочных ресурсов институциональных инвесторов и сбережений населения могут стать специальные инфраструктурные сберегательные депозитные счета, не облагаемые налогом и обеспеченные государственной гарантией, процентные выплаты по которым индексируются в соответствии с уровнем инфляции, за счет которых долгосрочные ссуды предоставляются только на развитие социальной или экономической инфраструктуры, обеспеченные гарантиями банка развития сроком на 25 лет (опыт Франции).

Эффективность процесса банковского кредитования в рамках реализации проектов ГЧП в практике зарубежных стран напрямую связана с системой гарантийной поддержки таких проектов со стороны государства по выданным банками кредитам, которые традиционно востребованы и не требуют немедленного отчуждения бюджетных средств. К примеру, в Индии общий объем предоставленных государственных гарантий по банковским кредитам в реальный сектор дости-



гает 15 % от ВВП страны, а в России и Казахстане значение данного показателя не превышает и 1 % от ВВП [7]. Поэтому более широкое использование гарантийных механизмов в процессе реализации проектов ГЧП может стать важным фактором, обеспечивающим рост банковского участия в развитии национальной экономики.

В частности, считаем целесообразным дополнить механизм взаимодействия банковского и реального секторов в инфраструктурном секторе созданием Фонда страхования кредитных рисков банков (далее – Фонд), кредитующих предприятия несырьевого сектора экономики. В силу того, что банки сами страхуют свои риски путем создания провизий, Фонд будет выступать в роли перестраховщика, а его уставной капитал может быть сформирован не со 100 %-ным, а 50 %-ным участием государства. Источниками ресурсной базы Фонда могут стать средства Национального фонда, обязательные резервы банков второго уровня, хранящиеся в центральном банке, а также страховые взносы самих банков. В данном случае объектом страхования выступают только долгосрочные ссуды свыше 5 лет, направляемые в долгосрочные инфраструктурные и инновационные (в случае инновационного направления) проекты предприятий и отраслей несырьевого сектора с условием, что средства Фонда могут использовать только в случае полного расходования средств банковского резерва на покрытие убытков. При расчете лимита кредитования и страхования потенциального заемщика учитываются результаты оценки ликвидности его активов. В зависимости от отраслевой принадлежности для каждой группы активов могут использоваться индивидуальные коэффициенты. Кроме того, для обеспечения справедливой оценки рисков необходима разработка методики оценки рисков, отличной от практики коммерческих банков с учетом специфики базовых отраслей промышленности.

На наш взгляд, расширение практики участия некрупных банков второго уровня в реализации инновационного направления ГЧП возможно при использовании гибридных финансово-кредитных инструментов, с тем чтобы обеспечить доступность ресурсов и минимизировать риски посредством сочетания синдицированного и бридж-кредитования как разновидности краткосрочного финансирования сроком от 6 до 12 месяцев, которое выполняет вспомогательную роль до того момента, пока не будет привлечено более дорогое финансирование.

Полагаем, что подобный инструмент может быть применен в случаях, когда у банков существуют проблемы, связанные с дефицитом долгосрочной ликвидности (ресурсы свыше 7 и более лет) или с необходи-

мостью учитывать риски посредством формирования достаточно высоких процентных ставок по инновационным проектам. Другими словами, особенностью механизма взаимодействия субъектов секторов в контексте реализации инновационного направления является сочетание банковских инструментов с различными сроками погашения, что, с одной стороны, позволяет учесть ресурсный потенциал разных по размеру банков в зависимости от сложности и специфики этапов инновационного процесса, с другой – интересы субъектов реального сектора с позиции доступности ресурсов, поскольку сочетание различных сроков обеспечивает снижение общей стоимости ресурсов за счет сравнительной дешевизны краткосрочных инструментов.

В случаях, когда предприятию необходимо достигнуть следующего раунда финансирования, часто используются бридж-инструменты посредством выпуска долговых нот, с правом их последующей конвертации в акции. Ноты погашаются в момент получения компанией средств от публичной сделки [5].

В условиях России и Казахстана отладка механизма взаимодействия банковского и реального секторов экономики в рамках реализации инновационного направления ГЧП требует реализации следующих мер с использованием инструментов правового, организационного, административного, финансового-кредитного характера:

- в едином законе о ГЧП должны быть зафиксированы условия ГЧП – соглашений в рамках антикризисного, инфраструктурного и инновационного направления ГЧП, процедура распределения рисков между участниками и степени их ответственности, в том числе и на уровне регионов;

- необходимо внесение изменений и дополнений в ряд действующих законодательных актов («О банках и банковской деятельности», «О ценных бумагах» и др.), в части возможности формирования коммерческими банками интеграционных временных объединений в виде банковских консорциумов и синдикатов под конкретный инновационный проект, а также их участия в качестве андеррайтеров специальных облигационных займов под эти проекты и не только в рамках особых (специальных) экономических зон (согласно ст. 27 Договора «О Евразийском Экономическом Союзе» от 29 мая 2014 г.). Для привлечения инвестиций, создания и развития производств, основанных на новых технологиях, развития транспортной инфраструктуры и в иных целях на территориях стран-участниц могут создаваться специальные экономические зоны, что делает возможным формирование современной инфраструктуры (логистической, социальной, инженер-

ной и др.) на основе использования механизмов ГЧП с участием синдикатов банков стран-участниц);

- целесообразно внесение изменений и дополнений в ряд действующих законодательных актов («О банках и банковской деятельности», «О ценных бумагах» и др.) в части расширения практики использования гибридных финансовых продуктов, стимулирующих участие банков, государства и предприятий в проектах ГЧП (страхование кредитных рисков, софинансирование (сопровождение) крупных проектов, мезонинное финансирование, инвестиционное субсидирование и субсидирование процентных ставок, рефинансирование стандартных ссуд за счет выкупа их у кредитных учреждений, механизм отложенных платежей (TIF) и др.);

- требуется внесение изменений и дополнений в действующее законодательство «О пенсионном обеспечении» и «О ценных бумагах», в части возможности использования пенсионных активов в реализации инфраструктурных проектов на основе снижения нормативных требований по мере увеличения доли их инвестиций в инфраструктурные ценные бумаги;

- предусмотреть изменение структуры инвестиционного портфеля суверенных фондов в пользу национальной экономики, с тем чтобы не менее 40 % этих средств, согласно пропорции «золотого сечения», служащего индикатором стабильности, устойчивости и гармонии, должны быть распределены между тремя представленными направлениями ГЧП;

- следует внести изменения в пруденциальные нормативы центрального банка, в части признания гарантированных выплат государством в сделках ГЧП в качестве «твердых залогов для коммерческих банков на основе включения государственных концессионных обязательств и гарантию потребления со стороны государства в первую группу активов банков, взвешенных по степени кредитного риска, а также дифференцировать нормативы формирования резервов в отношении банков различного уровня, активно работающих в инновационном секторе.

### ***Список литературы***

1. О применении пруденциальных нормативов в отношении инфраструктурного сектора: директива Резервного Банка Индии от 23 апреля 2010 г. // Резервный банк Индии. URL: <http://www.rbidocs.rbi.org> (дата обращения: 17.01.2018).

2. Ганелин М., Васин С. Инфраструктура России. Большому кораблю – большое плавание // Аналитический отчет Газпромбанка. М.: ОАО «Газпромбанк», 2014. С. 5–6.
3. Государственно-частное партнерство в Израиле / Центр Государственно-частного партнерства Внешэкономбанка. URL: <http://www.prrcenter.ru> (дата обращения: 17.01.2018).
4. Квашина Н.А., Орешкова М.Е. Систематизация подходов к пониманию государственно-частного партнерства в России и за рубежом // Вестник Финансового университета. 2011. № 6. С. 10–11.
5. Рахметова А.М. Концепция взаимодействия банковского и реального секторов экономики в современных условиях: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2016.
6. Bogetic Z., Fedderke J. Forecasting Investment Needs in South Africa's Electricity and Telecom Sectors // South African journal of economic. 2006. Vol. 74. № 3. P. 530–556.
7. Kernebaev A.S. Strategic Management of the Subjects of Quasi-Public Sector: Evidence From Kazakhstan // International Journal of Economic Perspectives. Turkey, 2017. Vol. 11. Iss. 2. P. 5–8.

## АВТОМАТИЗАЦИЯ РАСЧЕТА ВЫПОЛНЕННОЙ НАГРУЗКИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

**А.В. Речнов**, канд. пед. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассмотрены проблемы автоматизации расчета нагрузки преподавателей. Проанализированы характерные особенности современных информационных систем, связанных с организацией учета нагрузки в вузе. Выявлена и обоснована необходимость разработки и внедрения системы автоматизации расчета нагрузки преподавателей.

**Ключевые слова:** автоматизация расчета; автоматизация; расписание; нагрузка.

В любом современном высшем учебном заведении, прежде чем преподаватель на кафедре получает свою годовую нагрузку в начале каждого учебного года, выполняется огромный объем работы [1]. В любом современном вузе эта работа частично автоматизируется. Создано большое количество информационных систем, посвященных учету нагрузки. Например, системы «1С: Университет», «Магеллан» и др. Все эти системы осуществляют следующие основные операции:

- ✓ формирование и учет учебных планов и рабочих учебных планов в соответствии с существующим ФГОС;
- ✓ поддержка уровневой системы (бакалавр, магистр и т.д.);
- ✓ создание, хранение и обработка графиков учебного процесса;
- ✓ закрепление дисциплин учебного плана за кафедрами вуза;
- ✓ планирование распределения нагрузки кафедр;
- ✓ распределение нагрузки по преподавателям;
- ✓ согласование и синхронизация расчета часов и т.п.

Перечень операций, выполняемый этими системами, достаточно широкий, но часть работы выполняется без участия этих систем, т.е. человеком. Существуют объективные и субъективные причины появления таких этапов. К объективным этапам относится разработка учебных планов. Определение круга и порядка дисциплин для данной специальности выполняется выпускающей кафедрой. Эта работа выполняется преподавателями кафедры и требует профессиональных знаний. Информационные системы просто следят за нормами распределения часов и контрольных мероприятий. Распределением дисциплин по кафедрам также занимаются специалисты кафедры. Кроме того, им приходится ежемесячно осуществлять подсчет выполненной нагрузки каждым преподавателем кафедры для внесения этой информации в информационную систему вуза. Надо отметить, что на этом этапе возможно возникновение ошибок (человеческий фактор – ошибки ввода или недостаточная защита от некорректного ввода самой информационной системы вуза). Результатом этого этапа является расхождение плановых и фактических показателей выполненной нагрузки преподавателей.

Исходя из вышесказанного, весьма актуальной является задача автоматизации расчета выполненной нагрузки преподавателей за отчетный месяц. Наиболее эффективным способом решения этой задачи, как показывает многолетний практический опыт в области автоматизации, является консолидация и обработка данных, имеющих в расписании преподавателей [2–4].

На корпоративном сайте Российского университета кооперации имеется соответствующий раздел, позволяющий просматривать расписание преподавателей, располагающийся по адресу <https://schedule.ruc.su/employee/> (рис. 1–2).

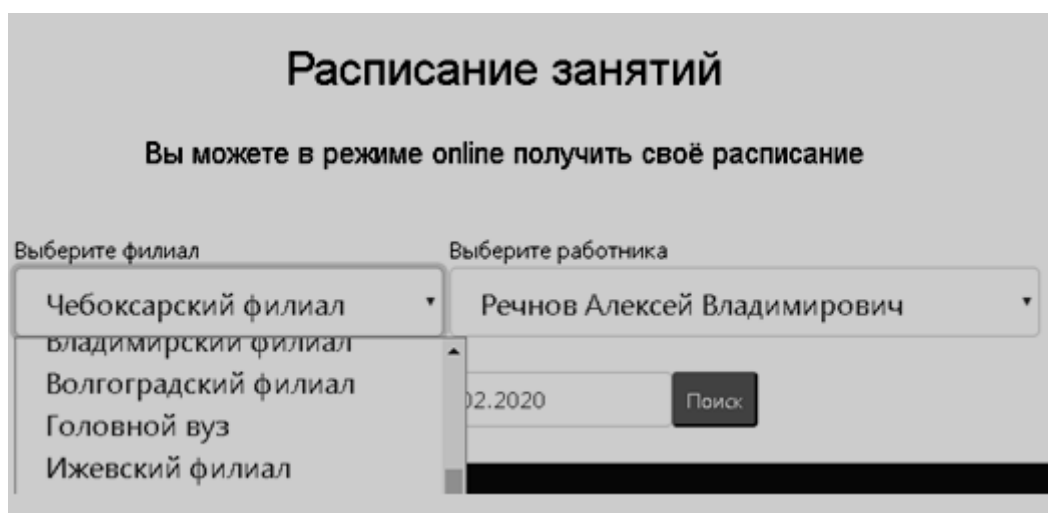


Рис. 1. Раздел корпоративного сайта для получения расписания

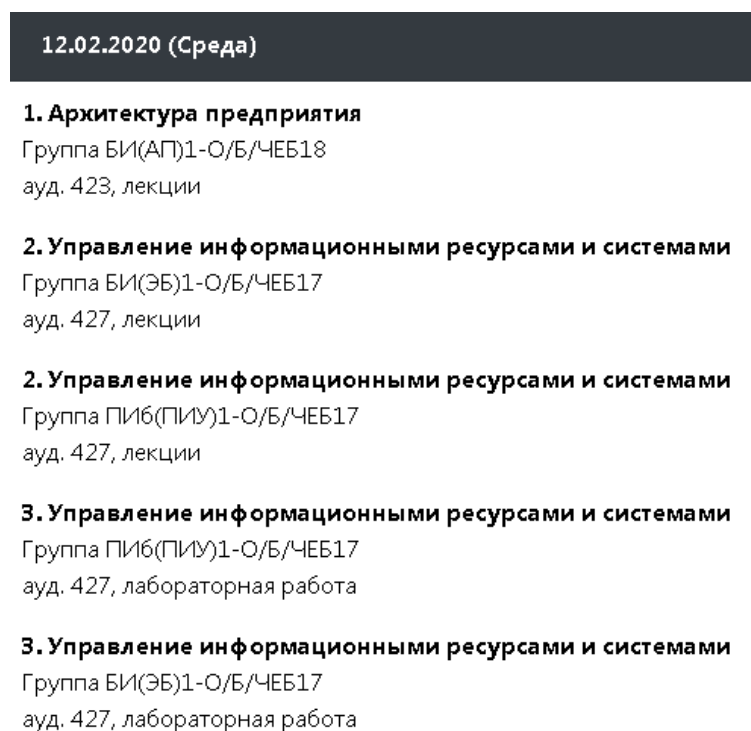


Рис. 2. Фрагмент индивидуального расписания преподавателя

Приведенные выше рисунки иллюстрируют особенности формирования индивидуального расписания выбранного преподавателя. Данная система, наряду с неоспоримым достоинством оперативности и возможности использования на любых устройствах, имеет и ряд недостатков, основными из которых являются:

- неудобный интерфейс выбора преподавателя (необходимость выбора филиала и невозможность быстрого поиска необходимого преподавателя по первым буквам фамилии);

- неудобный для восприятия формат выдачи индивидуального расписания преподавателя (отсутствие группировки объединенных потоков и времени начала занятий).

Учитывая приведенные факты, возникла сопутствующая задача преобразования расписания, формируемого корпоративной информационной системы, в более удобный для восприятия формат.

Для решения поставленных задач была использована инструментальная среда разработки Borland Delphi и ряд свободно распространяемых библиотек, необходимых для повышения удобства и эффективности реализуемого проекта автоматизации.

Проведенный в исследовании анализ технической и научной литературы по проблеме исследования показал, что наиболее эффективной и удобной, с точки зрения пользователя, структурной схемой взаимодействия клиентской и серверной части системы автоматизации расчета выполненной нагрузки преподавателей будет структурная схема, изображенная на рис. 3 [3].

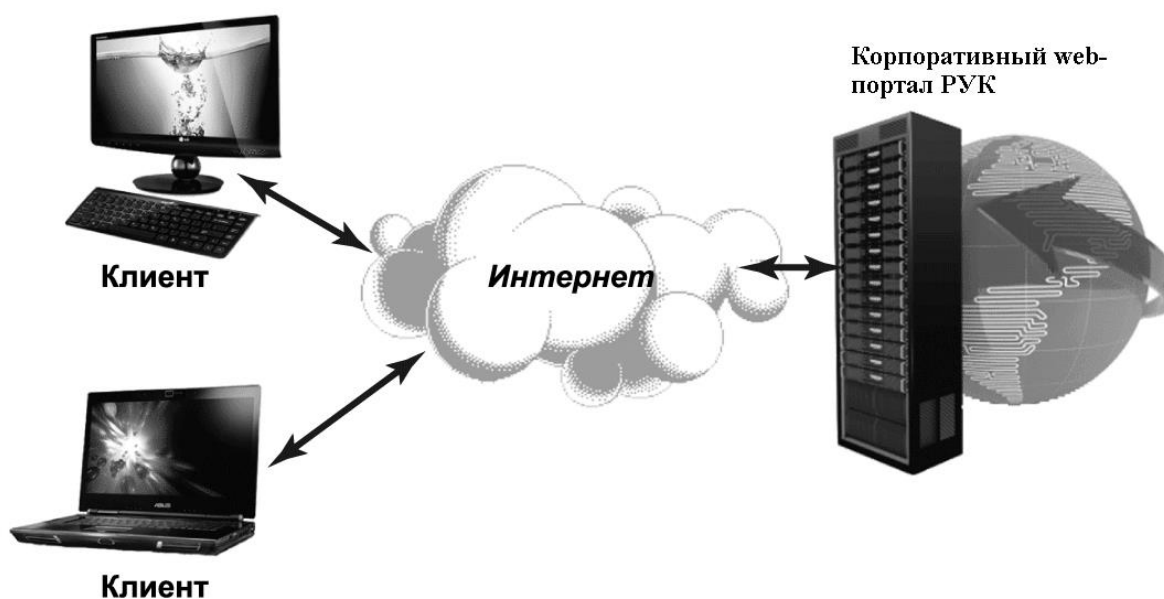


Рис. 3. Структурная схема взаимодействия системы автоматизации расчета выполненной нагрузки преподавателей, установленной на различных клиентах, с корпоративным порталом РУК

На рис. 4 представлена последняя версия программного продукта, реализующего систему автоматизации расчета выполненной нагрузки преподавателей ЧКИ РУК.

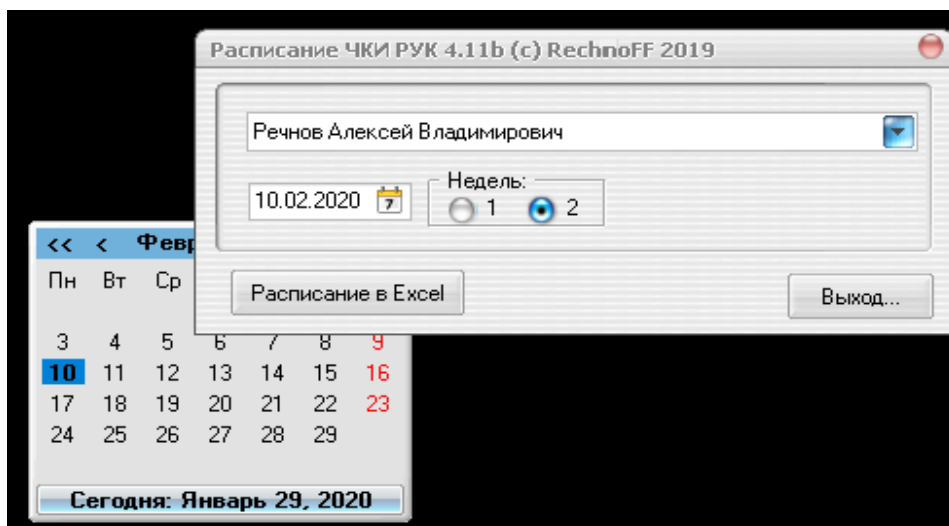


Рис. 4. Интерфейс формирования расписания для ЧКИ РУК

На рис. 5 представлен фрагмент расписания, формируемого системой автоматизации расчета выполненной нагрузки преподавателей. Как видно из рисунка, формируемое расписание является значительно более наглядным, чем представленное на рис. 2.

Преподаватель		Речнов Алексей Владимирович						
День недели	№ пары	Время	Нечетная неделя (*)			Четная неделя (**)		
			Дисциплина	Группа	Ауд.	Дисциплина	Группа	Ауд.
ПОНЕДЕЛЬНИК	1	09.00-10.30						
	2	10.40-12.10						
	3	12.40-14.10						
	4	14.20-15.50						
	5	16.00-17.30						
	6	17.50-19.20						
	7	19.30-21.00						
ВТОРНИК	1	09.00-10.30	ИТ -инф.предп.(лк)	БИ(ЭБ)1-О/Б/ЧЕБ17	428	Упр. ИТ -серв. и конт.(лк)	БИ(АП)1-О/Б/ЧЕБ18	427
	2	10.40-12.10	ИТ -инф.предп.(лб)	БИ(ЭБ)1-О/Б/ЧЕБ17	428	Упр. ИТ -серв. и конт.(лб)	БИ(АП)1-О/Б/ЧЕБ18	427
	3	12.40-14.10	Разработк.сайтов и моб.прил.(лк)	БИ(ЭБ)1-О/Б/ЧЕБ17	428	Разработк.сайтов и моб.прил.(лб)	БИ(ЭБ)1-О/Б/ЧЕБ17	425
	4	14.20-15.50	Разработк.сайтов и моб.прил.(лб)	БИ(ЭБ)1-О/Б/ЧЕБ17	428	Совр.инф.техн. и техн...(пр)	ТОД(ЛУЦП)1-О/Б/ЧЕБ18	149
	5	16.00-17.30						
	6	17.50-19.20						

Рис. 5. Формируемое системой автоматизации расписание

На рис. 6 продемонстрированы результаты работы системы автоматизации расчета выполненной нагрузки преподавателей. Как видно из рисунка, результаты формируются в виде документа в формате «xls», что удобно для последующего анализа и использования.

Кроме того, система автоматизации расчета выполненной нагрузки преподавателей позволяет формировать отчеты по выполненной за заданный месяц нагрузке сразу для неограниченного списка сотрудников, что особенно удобно для работы специалиста кафедры (рис. 7).



A		B	C	D	E	F	G	H	I	J
Речнов Алексей Владимирович				Февраль						
Дисциплина	Специальность	Курс, форма обучения	Группа	ЛЕК	Пр	ЛБ	Конс	Зач	Экз	
ВПО										
ИТ -инф. предп.	БИ	Очная, 4	БИ(ЭБ)1-О/Б/ЧЕБ17	4		6				
Разработк. сайтов и моб.прил.	БИ	Очная, 4	БИ(ЭБ)1-О/Б/ЧЕБ17	8		6				
Архит. предп.	БИ	Очная, 3	БИ(АП)1-О/Б/ЧЕБ18	4		2				
Упр. инф. рес. и сист.	БИ	Очная, 4	БИ(ЭБ)1-О/Б/ЧЕБ17	4		6				
Упр. инф. рес. и сист.	ПИ	Очная, 4	ПИб(ПИУ)1-О/Б/ЧЕБ17	2		4				
Упр. ИТ -серв. и конт.	БИ	Очная, 3	БИ(АП)1-О/Б/ЧЕБ18	6		6				
Инф.-комм. сист. в упр...	ВЭД	Очная, 4	Эб(ВЭД)1-О/Б/ЧЕБ17	4	6					
Совр. инф. техн.	ЭУ	Очная, 2	Эб(ЭУО)1-О/М/ЧЕБ19	4						

Рис. 6. Результаты расчета нагрузки преподавателя

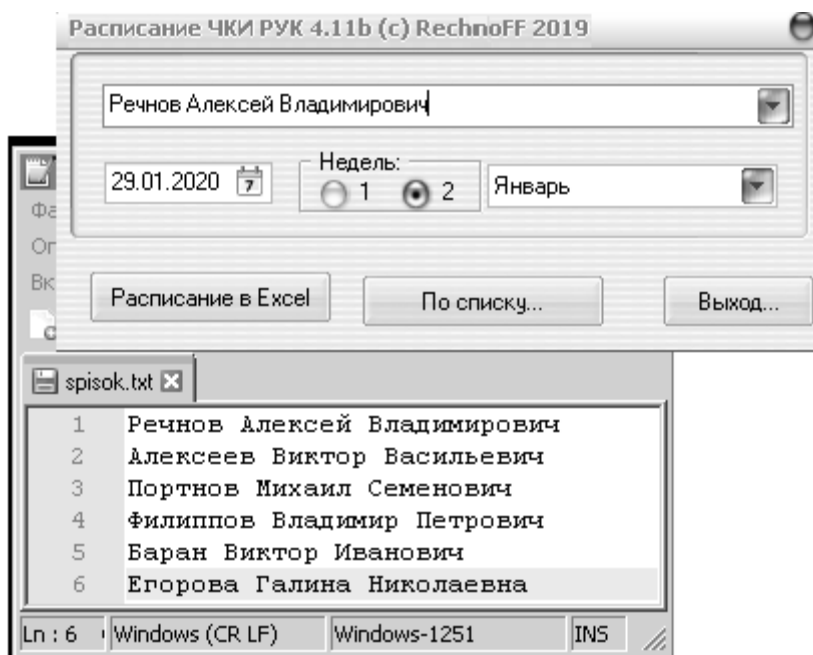


Рис. 7. Расчет выполненной нагрузки за месяц для списка преподавателей

### Список литературы

1. Портнов М.С. Инфокоммуникационные технологии в социологических исследованиях // Актуальные вопросы науки и образования: сб. науч. ст. Чебоксары, 2013. С. 250–253.
2. Речнов А.В. Интеллектуальные информационные системы: учеб. пособие. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010. 100 с.
3. Речнов А.В. Особенности моделирования в торгово-экономической системе предприятия // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 220–226.
4. Речнов А.В., Филиппов В.П. Мировые информационные ресурсы учеб. пособие. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2011. 99 с.

## ОЦЕНКА ВКЛАДА МАЛОГО БИЗНЕСА В ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

**В.П. Роганова**, магистрант, **С.Н. Агафонова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье проведена оценка значимости и вклада малого бизнеса в инновационное развитие страны; исследованы направления деятельности организаций малого бизнеса в инновационной сфере; рассмотрены ключевые факторы, определяющие успешность реализации инноваций в малом бизнесе.

**Ключевые слова:** малый бизнес; оценка малого бизнеса; инновации; инновационное развитие.

Социально-экономическая значимость малого бизнеса как ключевой основы рыночной системы сегодня не нуждается в дополнительных доказательствах. Организации малого бизнеса снимают социальную напряженность в обществе, дают возможность реализовывать предпринимательские инициативы, одновременно решая проблемы занятости и повышения уровня благосостояния и обеспечивая рост валового внутреннего продукта.

В настоящее время темой многочисленных споров являются инновации в малом бизнесе. Очень часто малый бизнес и инновационные проекты не увязываются друг с другом. Складывается стереотип, что компании с небольшой численностью и ограниченностью финансовых вложений не способны продвигать инновации. Исследование экономических показателей деятельности позволяет сделать вывод, что это совсем не так. Организации малого бизнеса, несмотря на трудности, динамично развиваются и способны внести свой вклад в развитие инноваций (табл. 1) [3].

Данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют, что современное состояние малого бизнеса отличается сложным характером. По сведениям Росстата, на 1 января 2019 г. в стране действовало около 2660 тыс. малых предприятий, а в 2017 г. – 2755, что отражает снижение их абсолютного числа. Средняя численность занятых на малых предприятиях по итогам 2018 г. составила 10,7 млн человек, что составляет почти четверть от всех работников в стране, причем данный показатель относительно стабилен, что подтверждается соотношениями темпов изменения количества предприятий и среднесписочной численности работников.

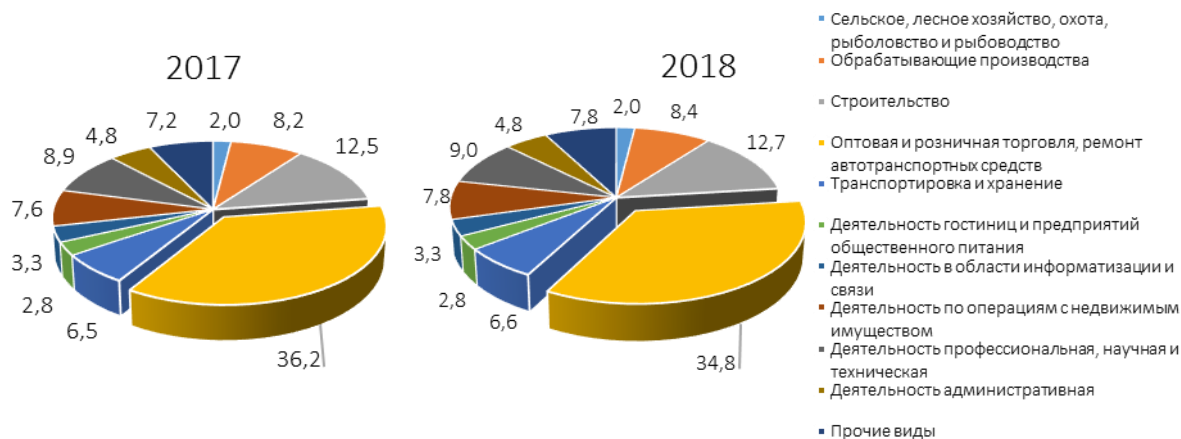
**Экономические показатели деятельности малых предприятий  
за 2017–2018 гг.**

Показатели	Годы		Откло- нение (+/-)	Темп измене- ния, %
	2017	2018		
1. Число предприятий, ед.	2754577	2659943	-94634	96,6
2. Численность работников малого бизнеса, тыс. чел.	11986,3	11819,8	-166,5	98,6
3. Среднесписочная численность работников:				
- тыс. человек	10854,7	10719,9	-134,8	98,8
- доля в общей численности работников, %	24,5	24,3	-0,2	-
4. Объем деятельности предприятий малого бизнеса:				
- сумма, млрд руб.	48459,2	53314,2	4855	110,0
- доля в обороте всех предприятий, %	26,6	25,6	-1	-
5. Внеоборотные активы малых предприятий:				
- сумма, млрд руб.	16359,9	43490,1	27130,2	в 2,7 раза
- доля во внеоборотных активах всех предприятий, %	8,3	21,2	12,9	-
6. Оборотные активы малых предприятий:				
- сумма, млрд руб.	39092,1	44949,2	5857,1	115,0
- доля в оборотных активах всех предприятий, %	18,1	27,4	9,3	-
7. Сальдированный финансовый результат, млрд руб.	2200,2	3257,3	1057,1	148,0
8. Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	5,9	6,8	0,9	-
9. Рентабельность активов предприятий малого бизнеса, %	4,0	3,7	-0,3	-

Несмотря на незначительное снижение общего количества предприятий малого бизнеса, их качественные характеристики за последние годы значительно улучшились. В первую очередь это относится к внеоборотным и оборотным активам, которые составили в 2018 г. 21,2 % и 27,4 % соответственно по элементам исследования. В 2018 г. сальдированный финансовый результат деятельности компаний малого бизнеса достиг в суммовом выражении 3257 млрд руб. – на 48 % больше, чем в 2017 г. Очевидно, что наращивание и укрепление функционирующего капитала, а также положительная динамика прибыли и рентабельности

проданных товаров, продукции (работ, услуг) дает возможность малым предприятиям участвовать в реализации инновационных проектов улучшающего и модификационного характера.

На рисунке представлена отраслевая структура малого бизнеса Российской Федерации.



Отраслевая структура предприятий малого бизнеса в России за 2017–2018 гг., %

Как показывают диаграммы на рисунке, основная часть малых предприятий действует в сфере торговли и ремонта автотранспортных средств. При этом торгово-посредническими операциями часто занимаются и предприятия неторгового профиля. Можно сделать вывод о том, что данная отрасль в настоящее время является определяющей сферой интересов малого бизнеса.

В качестве отраслевого ядра малого бизнеса кроме торговли можно выделить строительство, консалтинговые услуги и промышленность. В оставшуюся часть малого бизнеса входят предприятия такой перспективной сферы, как деятельность в области информатизации и связи и обеспечения функционирования рынка.

Таким образом, предприятия малого бизнеса в условиях перехода на цифровую экономику способны внести вклад в разработку и внедрение нововведений в высокотехнологичной сфере. В первую очередь это разработка программного обеспечения и интернет-технологий.

В табл. 2 представлены основные показатели инновационной деятельности малых предприятий за 2017 г. [3].

Как показывают данные табл. 2, инновационный потенциал малых предприятий реализуется достаточно слабо. Удельный вес компаний, осуществляющих технологические инновации, колеблется в пределах 2–6 %, а доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме деятельности не достигает 2 %. Мировая же практика показывает, что именно инновационные фирмы способны быстро развиваться и давать импульс для развития всему малому бизнесу. В современ-

ных условиях хозяйствования малый бизнес является локомотивом позитивных изменений по обеспечению замещения импортной продукции, услуг, производства инновационных товаров, и в целом является важным инструментом оптимизации структуры экономики [1].

Таблица 2

**Показатели инновационной деятельности малых предприятий в 2017 г.**

Вид экономической деятельности	Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве организаций, %	Объем инновационных товаров (работ, услуг), млн руб.	Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме товаров, работ, услуг, %	Затраты на технологические инновации, млн руб.
Добыча полезных ископаемых	3,4	260,5	0,3	1026,7
Обрабатывающие производства	5,8	35699,4	1,8	16749,9
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	2,4	868,3	0,8	1081,2
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	2,1	694,7	0,5	362,6

Исследование данной проблематики позволяет выявить несколько направлений деятельности малого бизнеса в инновационной сфере:

1) малый бизнес на стадии становления (стартапы). Чаще всего продукт этих компаний находится на уровне идей, макетов или опытных образцов;

2) малый бизнес в инжиниринговой сфере играет роль соединительного элемента между научными исследованиями, с одной стороны, и производителями – с другой. Инжиниринговая деятельность заключается в проектировании, создании и обеспечении различных производств. Причем это могут быть как консультативные услуги, так и решение конкретных технических задач;

3) так называемый внедренческий малый бизнес. Данное направление бизнеса базируется на внедрении неиспользованных патентов и продвижении на рынок перспективных изобретений, не востребованных крупным бизнесом, и их доведении до промышленного производства.

Таким образом, инновации для малого бизнеса – это возможность выживания в условиях жесткой конкуренции и борьбе за потребителя.

### **Список литературы**

1. Агафонова С.Н. Малый бизнес: состояние и проблемы развития // Синтез науки и практики в решении проблем управления экономикой: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (21 мая 2019 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2020. С. 3–7.
2. Мамедова Н.А., Девяткин Е.А. Малый бизнес в рыночной среде. М.: ИНФРА-М, 2016. 152 с. URL: <http://znanium.com>.
3. URL: [https://www.gks.ru/storage/mediabank/Mal-pred\\_2019.pdf](https://www.gks.ru/storage/mediabank/Mal-pred_2019.pdf).

## **КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА**

**С.П. Романович**, преподаватель

*Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина  
(Республика Беларусь, г. Брест)*

В статье разработан методический подход к проведению комплексной оценки регионального потребительского рынка. Предложен набор показателей, отражающих влияние показателей спроса и предложения на устойчивое развитие регионального потребительского рынка. Проведены расчеты на примере потребительского рынка Республики Беларусь. Дана оценка уровню развития потребительского рынка Брестской области.

**Ключевые слова:** региональный потребительский рынок; комплексная оценка; методика комплексной оценки; нормирование показателей; групповые индексы.

Поскольку приоритеты государственной политики по обеспечению устойчивого социально-экономического развития ориентированы, прежде всего, на максимизацию использования внутренних резервов экономического роста в средне- и долгосрочной перспективах, определенный научный интерес приобретают вопросы оценки региональных потребительских рынков.

Наибольший интерес в исследовании проблемы оценки потребительского рынка региона вызывают работы следующих ученых: С.М. Зорина, Д.Л. Кондратович, Е.В. Кутяшевой, И.В. Скопиной, А.В. Смирнова, Н.Н. Терещенко, Е.В. Токарь, Т.Н. Черемисиной, Т.С. Федосовой и др. [1].

Основываясь на анализе методик исследований приведенных выше авторов, дадим оценку имеющегося уровня развития потребительского рынка Брестской области, которая граничит с Республикой Польша и Украиной. Несмотря на высокий уровень проведенных исследований по теме комплексной оценки потребительского рынка региона, некоторые проблемы остаются нерешенными:

- сведение в одном комплексном показателе разнородных показателей, имеющих различные единицы измерения;
- выбор показателей, включаемых в комплексный показатель;
- сложность сравнительного анализа различных региональных потребительских рынков.

Важным, помимо выявления совокупности элементов, является установление той нормы, которая является базой для установления изменений. В нашем случае для получения оценки реальное состояние конкретной системы сравнивается с лучшим состоянием активной региональной системы, которой и является региональный потребительский рынок. Под такой системой понимается условная система («эталонная система»), для которой характерны наилучшие значения выбранных показателей по элементам спроса и предложения из всех наблюдаемых значений выбранной совокупности за период исследования. Поэтому в расчетах будем использовать темпы роста выбранных далее показателей. Для «эталонной системы» сводные показатели и интегральные показатели равны 1. Это значит, что она реализует свои функции на 100 %. Сводить разноплановые показатели предлагаем по формулам (1), (2), представленным в табл. 1.

Таблица 1

**Методика расчета показателей оценки  
регионального потребительского рынка**

<b>Показатели</b>	<b>Методика расчета</b>
Нормирование показателей	$X_{Ni} = X_i / \max X_i;$ (1) $X_{Ni} = \min X_i / X_i$ (2)
Групповой индекс влияния факторов	$G_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_{Ni} / n$ (3)
Комплексная оценка	$I_S = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n G_j}$ (4)

Е.А. Третьякова, М.Ю. Осипова в своей работе «Сочетание статического и динамического подходов в оценке устойчивого развития региональных социально-экономических систем» обосновывают, что

нормирование показателей, рост значений которых оказывает положительное влияние на устойчивое развитие региона, рекомендуется производить по формуле (1); нормирование показателей, рост значений которых отрицательно влияет на устойчивое развитие региона, рекомендуется производить по формуле (2), где  $X_i$  – фактическое значение  $i$ -го показателя;  $X_{Ni}$  – нормированное значение  $i$ -го показателя;  $\max X_i$  и  $\min X_i$  – соответственно максимальное и минимальное значения  $i$ -го показателя,  $G_j$  – групповой индекс устойчивого развития по  $j$ -й компоненте [2] (предложения, спроса).

В процессе комплексной оценки могут использоваться различные наборы показателей, в первую очередь это будет зависеть от цели оценки регионального потребительского рынка. На современном этапе решения проблемы оценки регионального потребительского рынка уже есть предложения по набору показателей (элементов, факторов), которые объединены в один общий интегральный либо комплексный показатель оценки регионального потребительского рынка. Все предложенные методики оценки могут быть применены либо производителями, поставщиками, посредниками, либо предприятиями розничной торговли при планировании их территориальной экспансии, либо предприятиями-производителями, планирующими развитие сбыта на региональных рынках. Предложенный нами комплекс показателей для оценки потребительского рынка региона, представленный в табл. 2, направлен на оценку устойчивости баланса между основными элементами рынка региона: спроса и предложения.

Таблица 2

**Темпы роста показателей оценки развития потребительского рынка  
Брестской области за 2013–2019 гг.**

Показатели	Годы						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Среднедушевые денежные доходы населения	138,29	119,27	105,09	103,64	109,72	нет данных	нет данных
Депозиты населения	156,18	132,39	133,35	136,65	95,99	103,25	105,8
Задолженность по кредитам, выданным банкам населению	121,63	137,13	118,76	110,52	106,05	117,91	125,22
Численность населения	99,93	99,86	100,03	99,86	99,96	99,86	99,7
Коэффициент безработицы	75	100	183,33	81,82	77,78	нет данных	нет данных



Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума	87,95	94,52	107,25	109,46	103,7	нет данных	нет данных
Женское население	99,84	99,8	99,92	99,76	99,88	99,85	99,67
Трудоспособное население	100,68	99,18	98,52	98,53	98,69	100,08	99,94
Индекс потребительских цен на товары	70,03	99,3	98,06	97,67	96,6	99,05	нет данных
Потребительские расходы на домашнее хозяйство			108,46	110,86	117,77	111,38	нет данных
Оборот внешней торговли товарами	112,59	95,66	68,87	102,16	нет данных	нет данных	нет данных
Число организаций торговли	101,76	103,43	98,06	108,86	нет данных	нет данных	нет данных
Торговая площадь магазинов	109,6	108,12	104,41	103,4	нет данных	нет данных	нет данных
Количество интернет-магазинов	123,44	207,59	121,95	117	55,55	104,61	нет данных
Прибыль, убыток от реализации (оптовая и розничная торговля, ремонт авто и мото)	106,38	86,15	120,46	122,48	96,97	88,76	нет данных
Розничный товарооборот на душу населения	129,27	115,95	106,99	105,64	109,11	112,97	нет данных
Розничный товарооборот интернет-магазинов	нет данных	нет данных	101,5	138,18	156,93	160,61	нет данных
Доля непродовольственных товаров в структуре потребительских расходов домашних хозяйств	нет данных	нет данных	94,96	96,16	104,6	100,29	нет данных
Уровень конкуренции	96,61	98,68	101,33	114,03	107,69	108,57	нет данных
Доля ВРП торговли в ВРП области	111,5	92,06	96,55	86,61	93,81	93,41	нет данных

По формулам табл. 1 произвели расчеты, используя данные табл. 2. Результаты расчета представим в табл. 3.

Таблица 3

**Результаты расчета групповых индексов влияния показателей предложения и спроса, комплексной оценки потребительского рынка Брестской области**

<b>Показатели</b>	<b>Значение</b>
Групповой индекс влияния показателей предложения	0,829
Групповой индекс влияния показателей спроса	0,91
Комплексная оценка	0,868

Интерпретация полученных значений групповых индексов и комплексного показателя потребительского рынка Брестской области показывает положение рынка относительно своих лучших и худших значений за исследуемый период. Соответственно, если значение комплексного показателя равно 0,868, то это значит, что региональный потребительский рынок занимает положение выше среднего по сравнению с теми, которые были в исследуемом периоде, но, в то же время, не использован полностью потенциал для достижения лучших показателей. Необходимо отметить, что для достижения баланса спроса и предложения необходимо проводить мероприятия по совершенствованию показателей предложения потребительского рынка Брестской области, так как групповой индекс влияния показателей предложения (0,829) отстает от группового индекса показателей спроса (0,91).

**Список литературы**

1. Романович С.П. Оценка уровня развития потребительского рынка приграничного региона // Молодежь в науке и предпринимательстве: сб. науч. ст. VIII Междунар. форума молодых ученых, Гомель – Белорус. торгово-экон. ун-т потреб. кооп.; под науч. ред. Н.В. Кузнецова. Гомель, 2019. С. 227–230.
2. Третьякова Е.А., Осипова М.Ю. Сочетание статического и динамического подходов в оценке устойчивого развития региональных социально-экономических систем // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». 2016. № 2 (29). С. 79–92.

## ПОЛИТИКО-ПРАВОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ МИНИМАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

**О.В. Романовская**, д-р юрид. наук, проф.  
*Пензенский государственный университет (г. Пенза)*

В статье анализируются правовые аспекты концепции Р. Нозика, выраженные в его монографическом труде «Анархия, государство и утопия», ставшим основой для концепции минимального государства. Представлено, что данная идея является одним из течений современного либертарианства. Она противопоставляется кейнсианству, основанному на активном вмешательстве государства в регулирование экономических отношений.

**Ключевые слова:** власть; минимальное государство; либертарианство; кейнсианство; экономика; государственное регулирование.

Участие государства в регулировании экономических отношений – весьма актуальная тема, затрагивающая умы мыслителей не одно столетие. Также долгое время происходит столкновение двух идеологий – либертарианства и патернализма. Первая получила свое основание благодаря Адаму Смиту, обосновавшего роль «ночного сторожа», государства, не вмешивающегося в естественные законы рыночной экономики.

Патернализм характерен в своем крайнем проявлении для социалистов. Свое институциональное воплощение он нашел в советских государствах, строящих свое экономическое развитие на принципах государственного распределения и планового построения.

Но подобный подход следует считать несколько упрощенным. В странах западной демократии много сторонников государственного вмешательства в экономику. Достаточно вспомнить антитрестовское законодательство, а также законы, направленные на ограничение свободы предпринимательства в части предоставления социальных гарантий работникам (в первую очередь находящимся в уязвимой ситуации). Подобные нормативные акты были приняты в США и Великобритании, а уже потом получили свое распространение по всему миру. Но уже тогда обозначился вектор противостояния двух противоположных подходов.

Великая депрессия, произошедшая в США в начале 30-х гг. прошлого столетия вывела на свет кейнсианство – новое учение, открыто указавшее, что свобода предпринимательства (вне каких-либо ограничений) ведет только к злоупотреблениям, социальным конфликтам и катаклизмам (вплоть до революционных событий). Рупором учения

стал американский экономист Дж.М. Кейнс. Именно он призывал выкинуть на «свалку истории» сторонников либертарианства, читая лекции о несостоятельности подобного излишне свободного подхода. Следует отметить, что его лекции пользовались в США небывалой популярностью. Сам Дж. Кейнс был неоднократно в Советской России. Нельзя сказать, что он стал сторонником советской модели построения общества. Критики хватало в его научных работах и выступлениях. Но при этом он призывал к усилению государственного вмешательства во многие экономические сферы. Определенная критика советского строя привела к тому, что к концу 30-х гг. прошлого столетия его перестали приглашать в СССР. Кейнсианство, как и либертарианство, стало лишь одним из буржуазных учений, подлежащих критике с точки зрения основ марксизма-ленинизма.

После Второй мировой войны западноевропейские страны использовали иные рецепты, нацеленные на раскрепощение свободы предпринимательского духа. Это должно было придать толчок послевоенному восстановлению. К тому же необходимо было уничтожить почву для последующей реанимации тоталитаризма – низкое экономическое благосостояние большинства населения. Напомним, что именно тотальное неравенство, несправедливое распределение общественных благ привело к победе фашизма вполне демократическим путем. Партия национал-социалистов законным путем добилась парламентского большинства в 1933 г., а уже затем полностью перекроила под свои тоталитарные нужды всю государственную систему. В 1950–60 гг. прошлого столетия появилась концепция «всеобщего благоденствия», которая сочетала в себе как полную свободу и конкуренцию, так и умные действия по управлению государством экономических процессов.

Определенный успех, позволивший таким странам, как Германия, Франция, Великобритания, Австрия за незначительный период преодолеть разруху, обусловил популярность «австрийской» и «чикагской» экономических школ, представляющих собой основу современного либертарианства.

Продолжателем названных идей можно считать концепцию «минимального государства», автором которой считается Роберт Нозик (автор объемной монографии – «Анархия, государство и утопия» [2]). Р. Нозик отталкивается от естественных прав личности, выступающими системообразующим фактором во взаимоотношениях человека и государства. Значительное место в его концепции занимает критика анархии. Минимальное государство не является символом анархизма. Государство не устраняется, уменьшается его роль в регулировании

экономических отношений, где публичные институты должны стать незаметными.

Обратим внимание, что не следует путать идеи Р. Нозика с агоризмом – либертарианским течением, отталкивающимся от отрицания государства как политико-территориальной системы существования общества. Основателем данного направления считается С.Э. Конкин III [1]. Для справедливости надо отметить, что его идеи были восприняты академическим кругом весьма сдержанно. Кроме того, Мюррей Ротбард, в чьих работах также можно найти резкие высказывания о самом государстве, с большинством идей С. Конкина не согласился. Нежелание ассоциировать либертарианство с анархизмом обусловило отсутствие поддержки основных представителей данного учения. В итоге С. Конкин выглядит исследователем-одиночкой. Однако в более позднее время идеи отказа от государства нашли своих приверженцев. Так, Э. де Ясаи опубликовал значимую монографию «Государство», в которой отстаивает идеи, отличные от наименования. Скорее всего, это «Анти-государство» [3]. Аналогичной системы взглядов придерживается М. ван Кревельд [4], экстраполирующий все признаки государства на фашистскую модель управления, доказывая, что именно такая тоталитарная модель – суть любого государства. Выход может быть только один – общежитие вне государства. Столь значимый вывод он предопределяет заманчивым посылом: люди не пробовали жить без государства. Оно вездесуще. Поскольку оно везде, даже простая мысль, что можно жить как-то по другому, вызывает у всех граждан определенную тревогу.

Р. Нозик характеризует сущность государства по тем функциям, которые оно выполняет, уделяя основное место обеспечению безопасности. Он напоминает, что монополия на насилие – прерогатива государства, которая была им присвоена в результате развития общества. Р. Нозик подробно рассматривает концепцию отказа от указанной монополии. Обеспечение безопасности при таком подходе могут осуществлять и иные организации. Выделены плюсы и минусы разрушения монополии на насилие со стороны государства. Но в этой части Р. Нозик отчасти устранился от общего базового вывода: так возможно ли внегосударственное общество? Как следствие: кто будет обеспечивать порядок и безопасность в таком безгосударственном обществе? Автор предлагает утопию как форму будущего общежития, представляя идеальную форму, но в ней нет ясности относительно роли публичных институтов. Главный вывод заключается лишь в том, что максимально возможное государство – это минимальное государство.

В дальнейшем Р. Нозик последовательно разрушает аргументы сторонников «сильного государства». В этой части автор более последователен и логичен. По-видимому, основная цель работы и заключалась в том, чтобы не выработать свою модель организации публичной власти, а показать, что существующая нуждается в системных ограничениях. В этой части обозначена твердая связка с концепцией прав человека. Как только государство выходит за свои естественные пределы, оно нарушает основные права человека. Даже если такое нарушение кажется не существующим, оно в обозримом будущем приобретет реальные контуры. Иная ситуация невозможна.

Р. Нозик последовательно разрушает аргументы сторонников распределительного государства. XX в. ознаменовался возникновением принципа справедливости в системе конституционных ценностей большинства государств. Большинство противников буржуазного стиля жизни (в самом широком смысле понимания слова) последовательно обличает его социальные недостатки. Государство в этих вопросах должно взять на себя решающую роль регулятора, распределяющего социальные и материальные блага. Аргументы сторонников разрушаются общим посылом: государство в любом случае будет преследовать свои интересы, отличные от общественных. Кстати, далее Р. Нозик подчеркивает, что в создании сильного государства заинтересованы и материально обеспеченные граждане, поскольку с его помощью они могут преумножить свое богатство. Публичная власть становится инструментом корыстных интересов. Власть приобретает функции ценного приза, с ее помощью наращивается и сохраняется капитал. Наличием такой прямой связи либертарианцы объясняют и тот факт, что авторитаризм (и даже тоталитаризм) может возродиться и в буржуазном обществе, основанном, казалось бы, на таких посылах, как неотчуждаемость собственности, естественный характер прав человека, демократическое общество. Основная причина перехода к тоталитарным началам заключается не в капиталистическом или социалистическом порядке реализации власти, а в роли государства в регулировании экономики. Если государство последовательно присваивает себе все большие бюрократические функции, то шаг за шагом оно превращается в тоталитарную систему.

Подведем некоторые итоги. Концепция «минимального государства» основана на сужении его роли в регулировании экономических процессов. Данная идея рождена либертарианцами, ими же активно поддерживается. Основная функция такого государства – обеспечение безопасности общества. Причинами такого отношения к государству являются признаки естественных прав человека, которые закладываются

ют базовые принципы взаимоотношений в обществе. Такие же естественные законы определяют и его экономическую жизнь. Основное предназначение государства – невмешательство в естественный ход развития, основанного на конкуренции. Для Российской Федерации многие идеи минимального государства могут использоваться в рамках реализации требований административной реформы. Следует признать, что в нашей стране существует расширение бюрократического аппарата, насаждающего барьеры, препятствующие предпринимательским инициативам. В этой части востребована и идея «регуляторной гильотины», которая была озвучена в 2019 г. По-видимому, Российскому государству необходимо провести определенную инвентаризацию всех функций, полномочий и компетенции органов государственной власти, чтобы определиться с их обоснованностью и необходимостью. Снижение административной нагрузки, безусловно, приведет к расширению возможностей и процветанию экономического благосостояния наших граждан.

### ***Список литературы***

1. *Конкин Третий С.Э.* Новый либертарный манифест. М.: Анархо-самиздат-пресс, 2012. 104 с.
2. *Нозик Р.* Анархия, государство и утопия. М.: ИРИСЭН, 2008. 424 с.
3. *De Jasay A.* The State. Indianapolis: Liberty Fund, 1998. 238 p.
4. *Van Creveld M.* The Rise and Decline of the State. Cambridge University Press. 1999. 436 p.

## **ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕРРОРИЗМУ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

**Г.Б. Романовский**, д-р юрид. наук, проф.

*Пензенский государственный университет (г. Пенза)*

В статье анализируется зарубежный опыт противодействия терроризму, в частности США, Великобритании, Франции. Показано, что усиление террористических угроз требует от государств принятия экстраординарных мер. В США выработана концепция «войны против террора». Это позволило обосновать существенные ограничения прав человека. Зарубежный опыт нуждается в изучении и использовании в российском законодательстве.

**Ключевые слова:** терроризм; война против террора; противодействие; зарубежный опыт; законодательство; ответственность.

Противодействие терроризму – актуальная тема для большинства стран мира. Опыт показывает, что в условиях современной открытости нет такого государства, которое могло бы оказаться в стороне от указанного явления. Терроризм давно вышел за национальные рамки, представляя собой масштабную угрозу. Подтверждением данного тезиса служат реальные факты. Теракты совершаются по всему миру и на территории тех стран, которые всячески сторонятся от противостояния двух миров – Востока и Запада. Подготовка терактов (а уж тем более вербовка сторонников экстремистских учений) также может происходить в любом уголке нашей планеты.

На территории Российской Федерации опасность совершения данного вида преступлений не снижается. Благодаря слаженным действиям российских спецслужб в настоящее время чаще всего выдается информация о предотвращенных терактах. Реальные устрашающие действия незаконных формирований стали происходить все реже и реже. Но это не может служить основанием для самоуспокоения. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что только постоянная профилактическая деятельность правоохранительных органов может служить основой обеспечения безопасности государства, общества и наших граждан.

Правовую основу противодействия терроризму в нашей стране составляют многочисленные правовые акты, среди которых ключевое значение принадлежит следующим:

- Уголовный кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон от 06.03.2006 № 35-ФЗ «О противодействии терроризму»;
- Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;
- Концепция противодействия терроризму в Российской Федерации: утверждена Президентом РФ 5 октября 2009 г.;
- Указ Президента РФ от 26.12.2015 № 664 «О мерах по совершенствованию государственного управления в области противодействия терроризму», утвердившему также Положение о Национальном антитеррористическом комитете;
- Указ Президента РФ от 15.02.2006 № 116 «О мерах по противодействию терроризму».

Несмотря на сформированную правовую базу в указанной сфере, особый интерес представляет зарубежный опыт борьбы с терроризмом. Сравнительно-правовое исследование позволяет увидеть недостатки отечественного правового регулирования, а также выявить по-



ложительные моменты, способные улучшить деятельность российских спецслужб в указанной сфере.

Одна из эффективных систем противодействия терроризму создана в Соединенных Штатах Америки. Терракт, совершенный 11 сентября 2001 г., унесший жизнь большего числа граждан, чем в результате авианалета около 300 самолетов на Перл-Харбор в 1941 г., заставил полностью пересмотреть всю концепцию антитеррористических мероприятий. Во-первых, Президентом США Дж. Бушем-младшим была объявлена «война террору» [1]. Данная концепция имела далеко идущие последствия, поскольку уголовно-правовые меры борьбы с терроризмом были признаны неэффективными. Государство нуждалось в новых формах и методах противодействия, которые выходили за рамки простого привлечения к уголовной ответственности. Предупреждение террористического акта возможно в случае установления жесткого контроля, который, в свою очередь, обуславливает серьезные ограничения основных прав человека. Концепция «войны против террора» позволила рассматривать террористов как представителей воюющей державы, но не обладающих теми привилегиями и иммунитетами, которые характерны для комбатантов (установленными Женевскими конвенциями 1949 г.).

Во-вторых, был принят Акт Патриота. Многостраничный документ был разработан в наикратчайшее время и уже в октябре 2001 г. был введен в действие. Акт Патриота не стал каким-то единым документом, если проводить параллели с российским Федеральным законом от 06.03.2006 № 35-ФЗ «О противодействии терроризму». Акт Патриота внес изменения и дополнения в уже существующие законы, в частности в такие, как Закон 1978 г. о наблюдении за деятельностью иностранных разведывательных служб в США (Foreign Intelligence Surveillance Act – FISA [4]), Закон 1994 г. о помощи провайдеров коммуникационных услуг правоохранительным органам (The Communications Assistance for Law Enforcement Act – CALEA [9]) и др. Благодаря указанному документу была упрощена процедура вскрытия электронной переписки, прослушивания телефонных переговоров лиц, подозреваемых в причастности к преступлениям террористической направленности. При этом многие формулировки носили столь расширенный характер, что в США и в других странах мира стали звучать обвинения в неоправданных ограничениях конституционных прав граждан. Во многих странах мира стали выявляться факты тотальной слежки американских спецслужб практически за всеми гражданами, вне зависимости от их национальности, расы, гражданства.

Постоянная критика привела к тому, что в 2015 г. был принят новый документ – Акт о свободе [2]. Барак Обама, будучи Президентом США, представил закон как определенную революцию – отказ от злоупотреблений со стороны правоохранительных органов и постановка их под общественный контроль. Однако анализ Акта о свободе показывает, что основные полномочия спецслужб претерпели лишь косметические изменения. Государство не отказалось от общей модели тотального контроля за своими гражданами и оперативного вмешательства в частную жизнь при одном только подозрении в причастности к террористической организации.

В Великобритании также есть «свой путь» в истории противостояния террористическим угрозам. Достаточно вспомнить Северную Ирландию как символ борьбы двух враждующих систем. Отрадно отметить, что к концу XX в. разум возобладал, что заставило обе противоборствующие стороны сесть за стол переговоров и договориться о правилах мирного сосуществования. В то же время британский парламент систематизировал законодательство в сфере противодействия терроризму, приняв в 2000 г. объемный Акт о терроризме [7]. Союзнические отношения с США обусловили реакцию британских политиков на теракт 11 сентября 2001 г. В знак солидарности в декабре 2001 г. был принят Акт о борьбе с терроризмом, преступности и безопасности [3]. Данный документ внес и некоторые репрессивные меры. Однако это не сняло напряженность в обстановке – в течение некоторого времени последовали теракты, основная цель которых – «наказание» британского общества за поддержку американской политики на Востоке.

Из-за усиления угроз в Великобритании постоянно совершенствуется антитеррористическое законодательство. Наиболее спорным называют Акт 2011 г. о мерах по предупреждению и расследованию терроризма (Terrorism Prevention and Investigation Measures Act [8]), расширивший меры административного контроля за лицами, подозреваемыми в участии в террористической деятельности. В 2019 г. законодательство Соединенного Королевства было дополнено дополнительными мерами, нацеленными на ограничения свободы слова, свободы коммуникаций, а также свободы перемещения. Активно обсуждается введение уголовной ответственности за факт нахождения гражданина на территории, подконтрольной террористической организации. Кстати, подобные меры обсуждаются также и в других странах Западной Европы. Как представляется, подобный опыт можно распространить и в Российской Федерации. Следует учитывать, что в Сирии и Ираке находится значительное число граждан России, участ-

вующих в боевых действиях на стороне террористических организаций. Общественности были представлены многочисленные факты эвакуации близких родственников таких бойцов террора.

Во Франции долгое время опасность террора не воспринималась как значимая угроза, требующая экстраординарных мер. В 2015–2016 гг. последовала серия терактов, жертвами которых стали сотни граждан. Это обнажило недостатки в системе противодействия терроризму. Президент Франции Франсуа Олланд объявил в стране чрезвычайное положение. Были приняты Закон от 22.03.2016 № 2016-339 «О противодействии и борьбе с невоспитанностью, против преступлений в сфере общественной безопасности и общественного транспорта» [6], а также Закон от 03.06.2016 № 2016-731 «Об усилении борьбы с организованной преступностью, терроризмом и их финансированием, а также о повышении эффективности и гарантий уголовного судопроизводства» [5]. Указанными актами были установлены административные меры в отношении лиц, подозреваемых в причастности к террористической деятельности. Были расширены оперативные полномочия спецслужб, ужесточена ответственность за действия, способствующие совершению терактов.

Таким образом, зарубежный опыт показывает, что борьба с современным терроризмом требует особых подходов. Профилактические меры обладают наибольшей эффективностью, поскольку они нацелены на предотвращение преступной деятельности. Уголовная ответственность, зачастую выступает лишь реакцией на совершенное деяние. Все это связано с расширением компетенции спецслужб, а как следствие – с введением дополнительных ограничений базовых прав и свобод. Используется нестандартный подход, позволяющий государству искать особые пути противодействия терроризму. Ярким примером может выступать концепция «войны против террора», которая утверждена еще в 2001 г., но от которой еще ни один Президент США до сих пор не отказался.

### ***Список литературы***

1. Внешняя политика США. Хрестоматия / сост. Д.В. Кузнецов. Благовещенск: Благовещенский гос. пед. ун-т, 2014. 1058 с. URL: <http://kuznetsov.ucoz.org>.
2. Act on the «To reform the authorities of the Federal Government to require the production of certain business records, conduct electronic surveillance, use pen registers and trap and trace devices, and use other forms of information gathering for foreign intelligence, counterterrorism, and criminal purposes, and for other purposes». URL: <https://www.congress.gov>.

3. Anti-terrorism, Crime and Security Act 2001. URL: <http://www.legislation.gov.uk>.
4. Foreign Intelligence Surveillance Act of 1978. URL: <http://legcounsel.house.gov>.
5. Legifrance – Le service public de l'accès au droit. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr>.
6. Legifrance – Le service public de l'accès au droit. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr>.
7. Terrorism Act 2000. URL: <http://www.legislation.gov.uk>.
8. Terrorism Prevention and Investigation Measures Act 2011. URL: <http://www.legislation.gov.uk>.
9. The Communications Assistance for Law Enforcement Act. URL: <https://legcounsel.house.gov>.

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

**А.В. Руссол, Т.П. Краснов** – студенты,  
**М.С. Искалиева**, ст. преподаватель, магистр  
*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза*  
*(Республика Казахстан г. Караганда)*

Коррупция разлагает не только органы управления, но и аппарат управления различных корпораций. Соответственно, происходит общее снижение эффективности управления как государственного, так и коммерческого.

Широкомасштабная коррупция делает невозможным привлечение не только иностранных, но и казахстанских инвестиций, что в принципе лишает государство возможности развития.

**Ключевые слова:** коррупция; борьба; преступность; государственная служба; снижение.

Борьба с коррупцией всегда являлась актуальной и злободневной проблемой для любого государства. Проявления коррупционных деяний со стороны государственных служащих являются препятствием на пути развития государства в условиях рыночной экономики и порождают в обществе недоверие к власти.

В условиях, когда все силы и средства нашей страны брошены на преодоление последствий мирового финансового кризиса, проблема коррупции встает особо остро. В связи с этим принимаемые Главой государства решения, направленные на усиление правоохранитель-

ными органами борьбы с коррупцией, являются своевременными и необходимыми.

В Казахстане с момента обретения независимости был принят ряд нормативных правовых актов и государственных программ по противодействию проявлениям коррупции и борьбе с ней.

Казахстан первым среди стран СНГ разработал и принял Закон «О борьбе с коррупцией».

В то же время существует необходимость в постоянном совершенствовании нормативно-правовой базы.

Указ Президента предусматривает проведение ряда мер, которые выводят борьбу с коррупцией в Казахстане на новый уровень.

Впервые в казахстанском законодательстве будут предусмотрены меры по стимулированию антикоррупционного поведения граждан, возложена обязанность на государственных служащих по сообщению о ставших им известными случаях коррупционных правонарушений [1].

Указом возлагается непосредственная обязанность по противодействию коррупции на руководителей государственных органов, государственных организаций и организаций с долей государственного участия по противодействию коррупции с установлением за это персональной ответственности. Данная мера позволит усилить ответственность руководителей за проводимую ими кадровую и антикоррупционную политику во вверенных государственных органах и организациях.

Поэтому необходимо создать целостную систему борьбы с коррупцией. Анализ борьбы с коррупцией в отдельных странах показывает на огромный разрыв между декларируемыми принципами равенства всех граждан перед законом и реальной практикой привлечения к уголовной ответственности.

Снижение уровня коррупции во всех сферах жизни – такова главная цель этой Концепции.

Но самое главное, коррупция – это катализатор организованной преступности, одна из необходимых составляющих ее среды обитания [2].

Коррупция может опозорить, поставить под сомнение честность многих должностных лиц, вызвать недоверие не только к ним, но и в целом к государству, ущемляет конституционные права и интересы, извращает принципы законности, чем тормозит дальнейшее процветание, развитие Республики Казахстан. Все это определяет необходимость дальнейшего законодательного урегулирования борьбы с коррупцией, принятия соответствующих законов и положений. Тем более в Концепции правовой политики Республики Казахстан на период

2010–2020 года особо подчеркнута, что основными задачами являются совершенствование системы государственного контроля в сфере финансово-хозяйственной деятельности с целью недопущения злоупотреблений, повышение результативности работы государственных органов по предупреждению коррупции, соблюдение нормы служебной этики.

Общественная опасность коррупции выражается в следующем. Государственная политика диктуется частными интересами лиц, находящихся у власти и тем самым способных влиять на власть в масштабах, превосходящих деятельность власти по реализации общественных интересов. Ключевые решения, оказывающие максимальное воздействие на жизнь общества, принимаются на коррупционной основе или для прикрытия коррупционеров, находящихся в зависимости от разнообразных «теневых фигур».

Коррупция расширяет теневую экономику, негативно влияет на конкуренцию, так как «взятка» обеспечивает предоставление неконкурентных преимуществ. Это подрывает рыночные отношения как таковые, создает новые коррупционные монополии, часто связанные с организованной преступностью, снижает эффективность экономики в целом [3].

Коррупция лишает государство возможности обеспечивать соблюдение честных правил рыночной игры, что дискредитирует и саму идею рынка, и авторитет государства как «арбитра и судьи».

Широко распространенная коррупция ведет к циничной оппортунистической позиции тех, кто видит, что продажность государственных должностных лиц идет рука об руку с безнаказанностью преступников.

Коррупция увеличивает издержки субъектов экономики, что сказывается на повышении потребительских цен и тарифов.

Коррупция разлагает не только органы управления, но и аппарат управления различных корпораций.

Соответственно, происходит общее снижение эффективности управления как государственного, так и коммерческого.

Широкомасштабная коррупция делает невозможным привлечение не только иностранных, но и казахстанских инвестиций, что в принципе лишает государство возможности развития.

Коррупция – это любое умышленное нарушение должностным лицом или иным государственным служащим своих служебных полномочий.

Коррупция начинается тогда, когда эти цели подменяются корыстными интересами должностного лица, воплощенными в конкрет-

ных действиях. Этому условия достаточно, чтобы охарактеризовать такое явление, как злоупотребление служебным положением [4].

Имеющие место в коллективах государственных структур понятия «круговой поруки» и «профессиональной солидарности» зачастую не позволяют честным сотрудникам сообщать о коррупционных правонарушениях, совершаемых их нечестными на руку коллегами.

Существование правового механизма, обеспечивающего прозрачность имущественного положения граждан в период нахождения их на государственной службе, а также на протяжении определенного периода после их увольнения, будет являться одним из эффективных методов в предупреждении коррупции.

Указом вводится новый порядок отбора и приема граждан на службу в правоохранительные органы, по аналогии с квалификационными требованиями к категориям административных государственных должностей.

### **Список литературы**

1. *Агыбаев А.Н.* Коррупция // Вестник КазНУ. Алматы, 2010. № 3.
2. *Алуханов Е.О., Турсынбаев Д.Е.* Борьба с коррупцией в государственных органах Республики Казахстан: учеб. пособие. Алматы, 2008. 286 с.
3. Коррупция в Казахстане: меры по ее предупреждению и международный опыт / под ред. С.М. Злотникова. Алматы, 2014.
4. *Рахметов С.М.* Коррупция как социально негативное явление / ЕНУ им. Л.Н. Гумилева. Астана, 2017.

## **КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКСТРЕМИЗМУ**

**В.В. Савельев**, канд. юрид. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары);*

**А.В. Савельев**

*Центр по противодействию экстремизму  
УВД по ЮАО ГУ МВД России по г. Москве*

В статье рассматриваются криминологические подходы противодействия экстремистским проявлениям в современном обществе, виды экстремизма, а также меры по борьбе с ними.

**Ключевые слова:** экстремизм; противодействие; личность; воздействие; национализм; проявления.

В настоящее время экстремистская деятельность представляет собой одну из наиболее опасных угроз конституционному строю и безопасности государства. Несмотря на принятие в 2002 г. Закона «О противодействии экстремистской деятельности» и концентрацию внимания правоохранительных органов на данной проблеме, деятельность экстремистских организаций и группировок в настоящее время продолжает оставаться серьезным фактором дестабилизации социально-политической ситуации в Российской Федерации.

С криминологически значимых позиций можно выделить два вида экстремизма: рациональный и иррациональный.

Деяния рациональных экстремистов, как правило, подлежат логическому объяснению и к ним можно отнести: политический, идеологический, националистический, религиозный, экологический.

*Политический экстремизм* может найти свое выражение в террористических актах, революционной борьбе, гражданской или мировой войне. С ним тесно связан *идеологический экстремизм*, в отдельных случаях два этих типа совмещаются. Разновидность данного типа – *криминальный экстремизм*, который проявляется в отчаянном отстаивании представителями преступного мира криминальной идеологии и криминального образа жизни. Криминальный экстремизм нередко проявляет себя как ответная реакция преступного мира на ужесточение борьбы с преступностью. Одним из главных факторов криминального экстремизма является профессиональная преступность с ее атрибутами: криминальной субкультурой и криминальной средой.

Крайние формы *национализма* проявляются в погромах, мятежах, геноциде, развязывании мировых войн. В основе национализма, как правило, лежат представления об исключительности определенной нации (например, германский национал-социализм) или об ущемлении интересов какой-то нации (антисемитизм). В отдельных случаях национализм оказывается реакцией на подавление национального самосознания и национальное унижение. Более масштабный вариант национализма – *расизм*, в свое время бывший острой проблемой в США. Сегодня расистские движения становятся популярными и в России (так называемое движение бритоголовых – скинхедов) – беспричинные избиения людей другого цвета кожи или просто иной наружности подчас оказываются проявлением данного вида экстремизма.

*Религиозный экстремизм* может проявиться как в организации террористических акций, так и в развязывании агрессивной войны [1]. Одним из направлений религиозного экстремизма является *тоталитарное сектантство*, которое в отдельных случаях ничем не отличается от рабства или организованной преступности, маскирующейся с



помощью религиозной фразеологии (например, японская секта Аум Сенрике, имевшая филиалы в России, готовила проведение массовых акций устрашения с применением оружия массового поражения, несколько таких акций им удалось, как известно, в метро японской столицы). Психические заболевания лиц, вступивших в эти секты, оказываются, с одной стороны, следствием религиозного психического насилия, а с другой – фактором экстремистских акций.

К религиозному экстремизму тесно примыкает *антирелигиозный экстремизм* (крайности сходятся) – *сатанизм*. Трагедией России можно считать обретающую популярность сатанинское движение и развитие сатанинской церкви. Ведьмы и колдуны постепенно монополизируют рынок медицинских услуг и социальную сферу (решают проблемы семьи и брака, обеспечивают успех бизнеса и т.п.). Рост ритуальных убийств – одно из печальных следствий популярности сатанизма. Жестокость и цинизм корыстных и насильственных преступников нередко имеют сатанинские корни.

*Экологический экстремизм* – достаточно «перспективное» направление экстремизма, набирающее силу в развитых странах мира. Он проявляется в различных действиях. От «безобидного» повреждения одежды из натуральной кожи до разгрома исследовательских центров, где проводят эксперименты над животными, и физического устранения тех, кто причиняет вред экологии. Причина экологического экстремизма – безразличие государства и общества к экологическим проблемам, живучесть антиэкологических традиций, безразличие людей к проблемам защиты природы. Любовь к природе и отчаяние толкают защитников окружающей среды к радикальным акциям.

Экстремизм подчас заводит в тупик политику жестких и сверхжестких мер воздействия. Сущность экстремизма – в готовности (а в отдельных случаях – даже в стремлении) к самопожертвованию. Например, методология революционной борьбы российских террористов XIX в. состояла из трех элементов: террористический акт – пламенное выступление на суде – достойная смерть. Причем второму и третьему элементам придавалось значение многократно большее, чем первому. Чем жестче была политика царизма, тем эффективнее реализовывалась эта трехзвенная схема.

Воздействие на экстремизм требует твердой и последовательной государственной политики, в основе которой сочетание жестких мер пресечения преступлений с политикой экономических и социальных реформ. Нерешительности политического руководства, непоследовательности государственной политики, политической и экономической нестабильности практически всегда сопутствуют вспышки экстре-

мизма. Бескомпромиссность политического руководства в борьбе с экстремистами, настойчивое и решительное продвижение к достижению политических целей – главное условие успеха.

К числу *мер воздействия на экстремизм* могут быть отнесены следующие:

- реформы в обществе, устраняющие социальную дезорганизацию, генерирующую экстремизм;
- уменьшение социальной базы экстремизма (направление активности людей в социально полезное русло, раскол экстремистских движений, обострение противоречий внутри движений, поддержка альтернативных лидеров);
- идеологическая работа, контрпропаганда (критика и развенчание идеологии, лежащей в основе экстремистского движения);
- блокирование лидеров экстремистских организаций и движений;
- пресечение преступных действий.

Уменьшение социальной базы экстремизма (числа сторонников и сочувствующих) – важнейшее направление воздействия. Очень часто наряду с политическими противоречиями истоками экстремизма оказываются бедственное экономическое положение людей, безработица. Решение этих проблем в большинстве случаев ведет к вырождению экстремизма, падению популярности экстремистских лидеров.

*Иррациональные экстремисты совершают внешне бессмысленные деяния, для выявления глубинных истоков которых требуется серьезный криминологический анализ.*

*Одним из основных элементов криминологической характеристики является личность экстремиста.*

По итогам проведенных исследований учеными-криминологами было выяснено, что в большинстве своем преступниками по делам об экстремизме являются мужчины. Женщины в структуре совершения преступлений экстремистской направленности составляют минимальное количество, в процентном соотношении 92 на 8 по отношению мужчин к женщинам.

Экстремизм среди молодых людей имеет свое начало в пренебрежительном отношении к нормам права и морали в современном обществе, либо в полном отрицании.

Большинство субъектов данных преступлений составляют молодые люди, в возрасте от 14 до 18 лет, которые не имеют постоянного места работы. Данным лицам свойственно объединяться в агрессивные настроенные преступные группы, чаще всего называя себя скинхедами или национал-социалистами, при этом слабо имеющие понятие о данных идеологиях.

Мотивы совершения преступлений экстремистской направленности бывают различными. Это могут быть мотивы ненависти либо вражды с целью причинения вреда здоровью различной степени тяжести, проявления акта хулиганства, совершения акта вандализма, терроризма, надругательства над местами захоронений.

Основными причинами, по мнению ученых-юристов, возникновения преступлений на почве ненависти либо вражды к определенным социальным группам являются: конформистское поведение; преобладание времени досуга над временем рабочей деятельности; криминогенная сфера общения; нигилизм по отношению к воспитательной деятельности; неверное истолкование информации, преподносимой средствами массовой информации; нетолерантное отношение к социальным группам, отличающимся по приверженности к идеологии.

Организаторами экстремистской группы являются люди среднего класса, возраста 35–45 лет. Существует практика, при которой организатор такой группы передает свои полномочия по управлению группой одному из своих приверженцев или учеников, которые в течение определенного времени занимают место идейного лидера, а организатор, передавший свою роль ученику, становится идеологическим символом.

Таким образом, поведение следует рассматривать в качестве особого необходимого элемента при криминологической характеристике экстремизма.

В современной ситуации большую проблему в выявлении преступлений экстремистского характера вызывает то обстоятельство, что субъективная сторона данного преступления характеризуется не только виной в виде прямого умысла, но и дополнительными признаками – специальными мотивами, уяснение которых является предметом доказывания при расследовании и судебном рассмотрении дел об экстремизме. Правоохранительные органы ведут постоянную работу по внедрению новых криминалистических средств, способствующих своевременному раскрытию и расследованию преступлений и формированию доказательственной базы по уголовным делам, связанным с экстремизмом. Одним из наиболее действенных средств в этой борьбе является применение биометрических идентификационных технологий, а также психофизиологические исследования с применением полиграфа.

### ***Список литературы***

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63–ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001. № 25, ст. 2954.

2. О противодействии экстремистской деятельности: федер. закон от 25.07.2002 № 114–ФЗ // Собр. законодательства Рос Федерации. 2002. № 30, ст. 3031.

3. Ахьядов Э.С. Криминологическая характеристика личности молодого экстремиста // Молодой ученый. 2013. № 1. С. 255–271.

4. Сарычева И.В. Криминологическая характеристика преступлений экстремистской направленности // Общество и право. 2014. № 3 (49). С. 223–227.

5. Фридинский С.Н. Борьба с экстремизмом (уголовно-правовой и криминологический аспекты): дис. ... канд. юрид. наук. Ростов н/Д., 2003.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ**

**А.В. Свеклова**, магистрант, **О.А. Бирюкова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Для эффективного производства необходимо, чтобы материально-производственных запасов в организации было достаточно для осуществления непрерывного хозяйственного процесса. Сегодня в российской системе бухгалтерского учета происходят коренные изменения, которые связаны непосредственно с введением международных стандартов на территории Российской Федерации. Влияние международных стандартов сказало и на учетном процессе материально-производственных запасов, которые участвуют в эффективном развитии экономического субъекта, что обуславливает актуальность статьи.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет; нормативные документы; материально-производственные запасы; учетная политика.

Сегодня существуют разные трактовки понятия «материально-производственные запасы». Большинство авторов, исследуя экономическую сущность материально-производственных запасов, исходят из положений ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

По мнению В.Г. Гетьмана, материально-производственные запасы – это материалы, которые представлены в виде общей совокупности предметов труда и которые используются в производственном процессе предприятия. Как считает О.А. Агеева, материально-производственные запасы – это часть активов, которая используется в производственном процессе один раз и может переноситься на стоимость произведенной продукции и оказываемых услуг [1].

Э.И. Крылов утверждает, что материально-производственные запасы – это активы, которые необходимы для ведения хозяйственной деятельности предприятия и которые выступают в форме сырья и материалов и других комплектующих [5]. При этом он считает, что запасы – это конечные результаты хозяйственной деятельности, и они выражены в форме готовой продукции. Как считает Г.А. Ермакова, запасы оказывают огромное значение на процесс производственной деятельности предприятия и при этом они потребляются и создаются в виде продукции, работ, услуг [4].

В.Я. Позднякова утверждает, что материально-производственные запасы – это часть оборотных активов предприятия, которая используется для осуществления хозяйственной деятельности [2]. Автор исходит из положения о том, что запасы – это не только предметы труда, но и средства труда и рабочей силы. Материально-производственные запасы необходимы для обеспечения производства. По мнению И.Т. Балабанова, материально-производственные запасы составляют активы, которые необходимы в деятельности предприятия и которые выступают в качестве предметов труда [3]. При этом автор утверждает, что необходимо правильно управлять запасами, для того чтобы происходило их движение.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что материально-производственные запасы – это часть оборотных активов организации, необходимых в хозяйственной деятельности любого экономического субъекта, представленных материалами, товарами, готовой продукцией и незавершенным производством.

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета материально-производственных запасов состоит из документов различного значения, одни из которых являются обязательными к применению, другие носят рекомендательный характер. Наибольшую значимость имеет федеральное законодательство в области регулирования бухгалтерского учета. Во-первых, это федеральные конституционные законы, федеральные законы и акты палат Федерального собрания, во-вторых – акты Президента РФ, в-третьих – акты Правительства и т.д.

Основным нормативным актом здесь является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (с изм. и доп.). В этом законе определены концепции и положения, а также основные принципы для ведения бухгалтерского учета, в том числе и материально-производственных запасов на территории Российской Федерации. Далее идут Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по

его применению, Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), МСФО, Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете, иные приказы Минфина, указы Президента, постановления Правительства и др.

В Положении по введению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации приводятся методологические основы учета на всей территории Российской Федерации. Большое значение для учета материально-производственных запасов оказывает Положение ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Так в соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» запасами признаются:

- 1) сырье, материалы, которые нужны при производстве продукции и которые предназначены для продажи продукции, работ и услуг;
- 2) запасы – это сырье, материалы, которые предназначаются для продажи;
- 3) запасы – это сырье и материалы, которые используются для управленческих нужд.

Следующие по своему статусу включают отраслевые стандарты, сущность которых связана с тем, что они устанавливают конкретные стандарты для отдельных видов экономической деятельности. В настоящее время нормативные правовые акты в области бухгалтерского учета продолжают разрабатываться и приниматься отраслевыми министерствами, определенным образом влияя на учетную практику.

Далее нужно отметить методические указания и рекомендации, а также документы рекомендательного характера по учету материально-производственных запасов. Эти документы отвечают на практические вопросы учета. К таким документам можно отнести Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. Кроме того, сюда можно отнести письма Министерства финансов, которые не считаются нормативными актами и могут применяться организацией самостоятельно. Но при этом данные письма Минфина помогают бухгалтерам в решении практических вопросов по бухгалтерскому учету.

Самым важным для организации является локальный нормативный документ, разработанный и утвержденный в организации – учетная политика организации, которая определяет порядок организации и ведения бухгалтерского учета. Учетная политика состоит из организационно-технического и методического аспектов. Так, в части учета материально-производственных запасов необходимо установить оформление операций по поступлению материально-производственных запасов, оценку материалов, готовой продукции или товаров,

способ списания в расход, применение счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» и др.

Основные задачи учета материально-производственных запасов:

- 1) формировать фактическую себестоимость запасов;
- 2) своевременно документально оформлять основные операции по заготовлению, поступлению и отпуску запасов;
- 3) обеспечить контроль за сохранностью запасов на всех этапах движения, соблюдения норм запасов, которые необходимы для бесперебойного выпуска продукции, выполнения работ и оказания услуг;
- 4) выявлять ненужные и излишние запасы для их продажи либо вовлечения в оборот;
- 5) проводить анализ эффективности использования запасов.

Таким образом, материально-производственные запасы – это важная часть активов предприятия, которая необходима для осуществления хозяйственной деятельности экономического субъекта.

### **Список литературы**

1. *Агеева О.А., Шахматова Л.С.* Бухгалтерский учет и анализ: учебник для студентов. М.: ЮРАЙТ, 2014. 589 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. В.Я. Позднякова. М.: ИНФРА-М, 2015. 617 с.
3. *Балабанов И.Т.* Основы финансового менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2017. 382 с.
4. *Ермакова Н.А.* Организация учета // Современный бухучет. 2014. № 6. С. 38–41.
5. *Крылов Э.И.* Бухгалтерский учет и анализ деятельности организации: практ. пособие. М.: КноРус, 2016. 301 с.

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**А.Н. Седнев**, магистрант, **О.Е. Рассанова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье обозначены значимость, понятие и составные элементы государственного управления региональным развитием, проведено исследование действующего механизма и результативности государственного управления социально-экономическим развитием Чувашской Республики с ак-

центрированием внимания на деятельности Министерства экономического развития Чувашии. В ходе исследования выявлены позитивные и негативные тенденции регионального развития субъекта Федерации, проблемы, тормозящие прогрессивное развитие Чувашской Республики.

**Ключевые слова:** государственное управление; региональное развитие; региональное управление; механизм управления.

Необходимость обеспечения устойчивого регионального развития России и вытекающие отсюда соответствующие условия существования и развития региональных социально-экономических систем требуют от государственных органов власти и управления на региональном уровне ответственности за результаты социально-экономического развития подведомственного им субъекта Российской Федерации [2]. Современный механизм государственного управления региональным развитием должен максимально учитывать характерные особенности, специфику социально-экономической среды региона, диапазон влияния на нее вариативности внутренних и внешних условий развития, предполагаемую динамику факторов воздействия, которые неустойчивы и постоянно видоизменяются.

Распространенное содержание государственного управления – это организованная деятельность государства по повседневному руководству экономической, политической, социальной и культурной сферами жизни населения. Государственное управление в сравнении с другими типами управления имеет особенность – субъектом управления выступает государство.

Государственное управление развитием Чувашской Республики рассматривается как система, представляющая собой совокупность приоритетов, целей, задач и механизмов их осуществления, направленных на управление развитием данного субъекта Федерации. На региональном уровне субъектами государственного управления развитием Чувашской Республики выступают Глава Чувашской Республики, Кабинет Министров Чувашской Республики, региональные министерства и подведомственные им структуры. Последние исполняют свой функционал в области государственного управления региональным развитием в рамках отрасли деятельности, при этом их полномочия и сферы ответственности не совпадают и не накладываются друг на друга. Действующая структура исполнительных органов государственной власти Чувашской Республики включает в себя 13 министерств и 6 ведомств. Министерство экономического развития, промышленности и торговли Чувашской Республики выполняет самый



широкий функционал в области государственного управления региональным развитием (рис. 1).



Рис. 1. Направления деятельности Министерства экономического развития, промышленности и торговли Чувашской Республики [3]

Государственное управление развитием Чувашской Республики ориентировано на достижение целей и приоритетов социально-экономического развития региона, обозначенных в документах стратегического планирования (рис. 2).

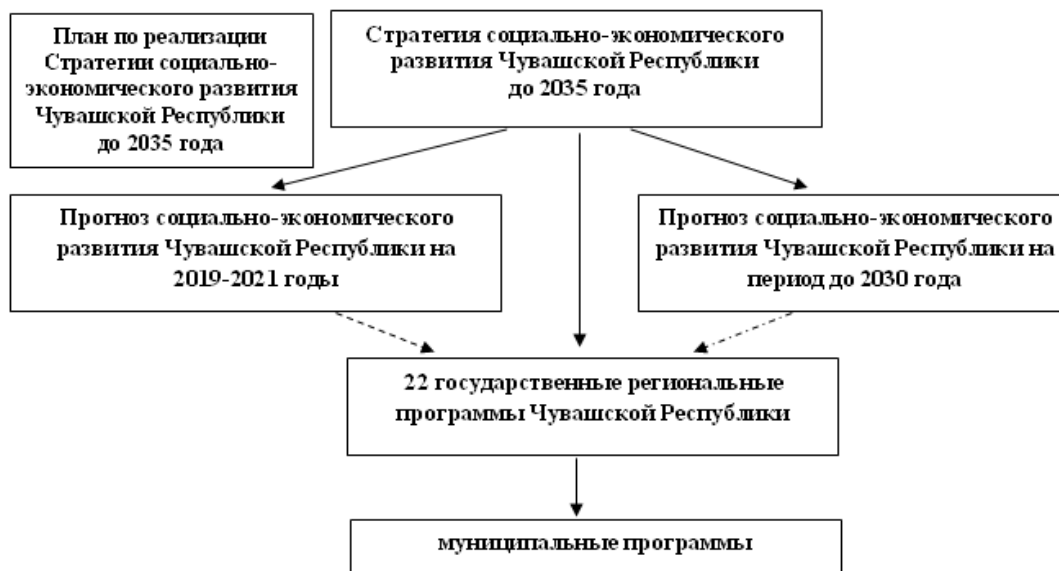


Рис. 2. Действующая система документов стратегического планирования социально-экономического развития Чувашской Республики

Результативность государственного управления региональным развитием проявляется, прежде всего, в динамике макроэкономических индикаторов региона [4]. На протяжении 2015–2018 гг. по целому ряду макроэкономических индикаторов Чувашская Республика опережала показатели в целом по России, в чем то позиции региона были ниже средне российского уровня (таблица).

**Макроэкономические индикаторы Чувашской Республики  
и Российской Федерации в 2015–2018 гг., % к предыдущему периоду [3]**

Индикаторы	РФ (ЧР)	Годы			
		2015	2016	2017	2018
1. Валовой внутренний (региональный) продукт	РФ	97,5	99,8	101,5	102,3
	ЧР	96,1	100,6	100,7	-
2. Индекс промышленного производства	РФ	96,6	101,1	101,0	102,9
	ЧР	95,0	107,6	104,4	101,2
3. Продукция сельского хозяйства во всех категориях хозяйств	РФ	102,6	104,8	102,4	99,4
	ЧР	107,3	100,5	101,0	101,7
4. Инвестиции в основной капитал по всем источникам финансирования	РФ	89,9	99,8	104,4	104,3
	ЧР	94,7	83,6	101,1	90,7
5. Объем выполненных работ по виду деятельности «Строительство»	РФ	96,1	97,8	98,6	105,3
	ЧР	92,6	96,1	84,2	124,7
6. Оборот розничной торговли	РФ	90,0	95,4	101,3	102,8
	ЧР	90,0	94,9	101,5	105,6
7. Платные услуги населению	РФ	98,9	100,7	100,2	102,5
	ЧР	96,8	101,3	100,7	102,8

В динамике макроэкономических индикаторов Чувашии в 2015–2017 гг. стоит отметить положительную тенденцию выхода на уровень 2014 г. или превышения уровня 2014 г. (искл. объем строительных работ и оборот розничной торговли) по большинству рассматриваемых индикаторов [4]. Рассматривая показатели в разрезе лет, невозможно обозначить устойчивые тенденции их развития ввиду их скачкообразной динамики. В числе индикаторов, характеризующихся положительной динамикой на протяжении периода, – индекс производства сельскохозяйственной продукции и индекс объемов промышленного производства (искл. 2015 г.).

В 2017 г. по всем макроэкономическим индикаторам, за исключением объема строительных работ (84,2 %), был получен прирост, что позволяет говорить о выравнивании экономической ситуации в регионе.

В 2018 г. Чувашия отстает от России в целом по индексу промышленного производства, индексу объема инвестиций в основной капитал, имеет темпы роста объема строительных работ, существенно опережающие среднероссийский уровень (рис. 3). Для 2018 г. для Чувашии характерен более высокий индекс объема сельскохозяйствен-

ного производства, объема платных услуг и оборота розничной торговли, чем в целом по России.

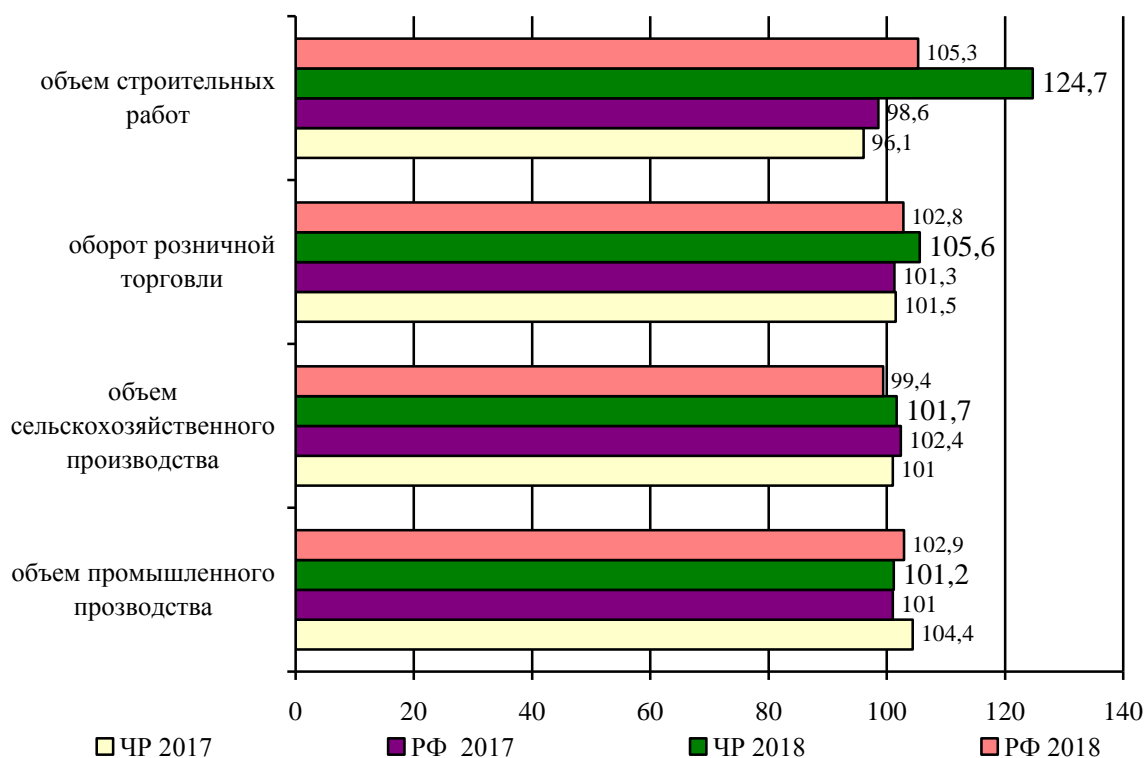


Рис. 3. Темпы изменения макроэкономических индикаторов по Чувашии в сравнении с Российской Федерацией в 2017–2018 гг., % к предыдущему году

Вместе с тем Чувашская Республика, стабильно занимая достойные места в авторитетных межрегиональных рейтингах, не входит в число регионов-полюсов роста российской экономики. В регионе сохраняется дифференциация территорий по трудовому, промышленному, инфраструктурному, сельскохозяйственному и инвестиционному потенциалу; для него характерен угрожающе низкий размер среднедушевых доходов и среднемесячной заработной платы [1].

### Список литературы

1. Гаврилова М.В., Данилова Н.В. Мониторинг развития региональных экономических систем // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 20–28.

2. Китаева А.А., Гаврилова М.В. Региональное социально-экономическое развитие России на современном этапе // Современные технологии управленческой деятельности: сб. ст. Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 мая 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 89–95.

3. Минэкономразвития Чувашии: офиц. портал. URL: <http://gov.cap.ru>.

4. *Рассанова О.Е., Галиев М.С.* Исследование особенностей и проблем, сдерживающих социально-экономическое развитие Камчатского края // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 4 (38). С. 86–90.

5. *Рассанова О.Е., Николаева А.Н., Федоров А.С.* Современные тенденции социально-экономического развития региона // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 4 (30). С. 56–61.

## **ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК КАК СРЕДСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ-ЮРИСТОВ**

**А.А. Семенов**, канд. пед. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматривается вопрос о значении иностранного языка в профессиональной подготовке будущих юристов в сфере юриспруденции, а также практическом использовании иностранного языка.

**Ключевые слова:** юрист; юриспруденция; иностранный язык; современное общество; профессиональное общение.

Происходящие преобразования в экономической, политической и социальной жизни нашего общества усиливают потребность в юридически грамотно мыслящих профессионалах, которые способны не только строить коммуникацию, но умеют осуществлять профессиональное общение на разных уровнях, в том числе и на иностранном языке. В связи с этим иностранный язык приобретает все большее значение и рассматривается как неотъемлемый компонент профессиональной подготовки будущего специалиста. Его влияние может распространяться не только на актуальность знаний языка в повседневной жизни при общении, взаимодействии с другими людьми, говорящими на другом языке, но также может охватывать профессиональную деятельность, в частности юриспруденцию. В условиях современности профессия юриста очень популярна, но еще более популярным является специалист, владеющий иностранным языком в области своей профессиональной деятельности. Таким образом, повышается роль иностранного языка не только как средства профессионального общения, но и как средства профессионального роста. Смысл профессионально ориентированного обучения иностранному языку заключа-

ется в его взаимосвязи со специальными дисциплинами для приобретения дополнительных профессиональных знаний и, как результат, формирование у студентов способности общения на иностранных языках в конкретных профессиональных, деловых, научных сферах и ситуациях с учетом особенностей профессиональной деятельности [4]. Следовательно, сегодня иностранный язык все активнее превращается в язык для специальности, средство повышения профессиональной компетентности. В условиях, когда, с одной стороны, одного владения иностранным языком недостаточно для широкого круга специалистов, а с другой, современному профессионалу без владения необходимым уровнем иностранного языка не обойтись.

К сожалению, выпускники неязыкового вуза далеко не всегда готовы и способны участвовать в профессионально значимом межкультурном общении. Это объясняется, прежде всего, тем, что обучение иностранному языку в неязыковом вузе осуществляется на I–II курсах, и к концу, к IV курсу обучения студенты забывают язык, если нет постоянного подкрепления.

Проблема общения между людьми была актуальна на всех этапах развития общества. Остается актуальной она и в наше непростое время. Научить людей общаться (устно и письменно), научить производить, создавать, высказывать собственное мнение – это трудная задача, осложненная еще и сокращением количества часов на изучение иностранного языка. На наш взгляд, абсолютно неоправданным является ограничение изучения иностранного языка в программе юридической подготовки только первым курсом вуза. Как в этой ситуации добиться необходимого результата? Весьма ограниченный объем учебных часов по иностранному языку (140 часов на первом году обучения) заставляет кардинально изменить стратегию его преподавания. В первую очередь необходимо определить уровень владения иностранным языком каждого студента для формирования одинаковых групп. Для этого в самом начале обучения преподавателями проводится тестирование, которое также позволяет определять содержание курса обучения. Тестирование позволяет выявить уровень грамматического и лексического владения иностранным языком. Обучение, которое становится более индивидуализированным, не должно вместе с тем исключать возможности коммуникации всех групп студентов, их сотрудничества в процессе творческой деятельности, а также коммуникации с преподавателем. Актуальность данной работы заключается в том, чтобы показать, что именно тот факт, какими знаниями обладает студент, на каком уровне является его владение иностранным языком, его знания юридической терминологии разных

стран мира и способствует формированию высокого уровня сознания участников общественных отношений. Целью настоящей работы является освещение основных проблем, которые возникают в процессе иноязычной подготовки студентов-юристов. В работе также рассматриваются некоторые особенности перевода юридической терминологии. Анализ последних исследований и научных публикаций по этой теме позволяет говорить о том, что проблема является весьма актуальной и значимой. Об этом может свидетельствовать знакомство с работами таких известных специалистов, как С.Г. Тер-Минасова, Г.А. Китайгородская, В.К. Карабан, И.Г. Федотова, Е.С. Шугрина и др. Каковы же особенности преподавания иностранного языка студентам-юристам? На протяжении многих лет приоритет в преподавании английского языка отдавался грамматике, изучению вокабуляра, чтению и литературному переводу. Однако в последние годы встал вопрос о практическом использовании иностранного языка. С.Г. Тер-Минасова отмечает, что с недавнего времени изучение английского языка стало более функциональным: «Легионы нетерпеливых специалистов в разных областях науки, культуры, бизнеса, техники и всех других областей человеческой деятельности потребовали немедленного обучения иностранному языку как орудию производства. Их не интересует ни теория, ни история языка – иностранные языки, в первую очередь английский, требуются им исключительно функционально, для использования в разных сферах в жизни общества в качестве средства реального общения с людьми из других стран» [6, с. 71]. Таким образом, преподавание иностранного языка приобрело более прикладной характер.

При преподавании иностранного языка студентам-юристам преподаватель должен делать упор работы на особенностях перевода юридической терминологии. Ведь юридические документы имеют четко определенную форму, которая должна быть сохранена при переводе. Для эффективного правового регулирования очень важно, чтобы содержание документа и форма его выражения совпадали, чтобы не было нечеткости, неясности. Поэтому одним из важных условий подготовки профессиональной деятельности является надлежащее овладение студентом правовой лексикой и умение ее правильно переводить. Эта задача является весьма нелегкой, ведь английский язык обладает развитой терминологической системой для обозначения юридических реалий. В английском языке есть достаточное количество терминов, имеющих большое количество синонимов.

При обучении студентов-юристов иностранному языку надо иметь в виду, что современному специалисту необходимо иметь уро-

вень, который позволил бы ему общаться при необходимости со специалистами из других стран. Для этого он должен знать основы грамматики, но, главное, он должен знать лексику юридической направленности. Ведь при условии, что будущий юрист будет обладать грамматическим минимумом, который охватывает основные правила морфологии и синтаксиса и позволяет правильно понимать иноязычный текст, но не обладает профессиональной лексикой, невозможно свободно чувствовать себя в разговорной ситуации с другими юристами и не растеряться при обсуждении какой-либо профессиональной ситуации. Поэтому важная роль при иноязычной подготовке студентов-юристов предоставляется усвоению профессиональной лексики. Усвоение лексических единиц осуществляется с целью развития навыков устной речи и направлено на реализацию коммуникативных навыков и адекватную реакцию в типичных ситуациях профессионального общения, как устного (делать сообщения, касающиеся профессиональной темы), так и письменного (умение составлять резюме, любые юридические бумаги и т.д.). Надо четко понимать, что юридическая документация и общение имеют свои особенности. Во-первых, это четкость и лаконичность при передаче информации. Информация должна передаваться так, чтобы человек был уверен, что ее поняли верно. Важно уметь оперировать основными моделями, понять логичность, владеть лексикой, которая имеет определенные особенности в юриспруденции. Ведь в юриспруденции зачастую всем известные слова переводятся совсем по-другому (например: *bar* – адвокатура, коллегия адвокатов; *jury* – суд присяжных; *just* – правосудие, справедливость; *sentence* – приговор, наказание и др.) Наш мир, наше общество, наше сознание сегодня стремительно меняются. Изменения, происходящие во всех сферах, приводят к нововведениям и в системе образования. Сегодня педагогам необходимо готовить студентов работать в изменившихся условиях, нетрадиционно подходить к решению различных ситуаций, организовывать свою деятельность на творческой основе. Для эффективного решения своих профессиональных задач юрист должен обладать необходимыми знаниями и умениями общетеоретического и прикладного характера.

Таким образом, иностранный язык вносит свой посильный вклад в профессиональную подготовку будущих юристов.

### ***Список литературы***

1. *Бессараб Т.П.* Иностранный язык как способ профессиональной подготовки студентов-юристов // Актуальные вопросы современной педа-

гогики: материалы VII Междунар. науч. конф. (август 2015 г.). Самара: ООО «Издательство АСГАРД», 2015. С. 136–138.

2. Семенов А.А. Организация самостоятельной познавательной деятельности студентов в процессе обучения иностранному языку в неязыковом вузе // Проблемы развития образования в социокультурном контексте: история, современность, перспективы: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (30 марта 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 140–144.

3. Семенов А.А. Формирование самообразовательной компетентности студентов средствами иностранного языка в рамках компетентности подхода // Феномен глобализации и проблемы социокультурного многообразия в современном мире: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (2 марта 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 142–147.

4. Кучерявая Т.Л. Проблемы профессионально-ориентированного обучения иностранному языку студентов неязыковых специальностей // Теория и практика образования в современном мире: материалы Междунар. науч. конф. (20–23 февраля 2012 г.). СПб.: Реноме, 2012. С. 336–337.

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЛАТИНСКОГО ЯЗЫКА В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ ЮРИСПРУДЕНЦИИ**

**А.А. Семенов**, канд. пед. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются необходимые предпосылки овладения латинским языком, который является классическим элементом юридического образования. Автор анализирует роль латинского языка для профессиональной деятельности в области права и обобщает методические приемы, способствующие эффективному усвоению языковых структур в рамках языковой подготовки будущих юристов.

**Ключевые слова:** латинский язык; юриспруденция; римское право; грамматический строй языка; формирование; юридическая терминология.

На сегодняшний день стратегической целью профессионального образования является воспитание успешного поколения граждан страны, владеющих адекватными времени знаниями, навыками и компетенциями, на идеалах демократии и правового государства, в соответствии с национальными и общечеловеческими ценностными установками. В последнее время вновь появился интерес к вопросам государственности, права, юридической культуры. Юридическая культура у древних римлян была на очень высоком уровне.



Известно, что латинский язык возник в глубокой древности (III–II вв. до н.э.) и изначально на нем говорили латины – племя, жившее в центре Италии. Начиная с середины III в. до н.э. Римская империя активно расширяла свои территории путем военного захвата земель соседних племен, что не могло не привести к широкому распространению латинского языка на завоеванных территориях. Постепенно латинский язык становится господствующим языком огромной Римской империи. Латынь становится языком народа большой и богатой цивилизации, сохранившейся в истории мира. Античная мифология, философия, литература, медицина, юриспруденция и многое другое стали началом сегодняшних наук и мировоззрения образованного человека. Любая научная терминология базируется на греко-латинских терминах, латинские афоризмы украшают речь юристов, политиков, журналистов, писателей. Таким образом, латынь наполняет речь не только красотой и легкостью стиля, но и способствует систематизированной работе с интернационально доступными понятиями.

Несмотря на последующее вытеснение латинского языка национальными языками, и до настоящего времени он сохраняет свое значение в области научной терминологии, особенно в юриспруденции, биологии, медицине.

После падения Западной Римской империи латынь утратила значение международного языка ученых любой специальности, которое принадлежало ей еще в XVIII в., в ряде научных областей ее позиции остаются незыблемыми и сегодня. Это язык юриспруденции и медицины. В связи с этим актуальность темы данной статьи основана на значимости роли латинского языка в процессе становления, а также влияния на большинство языков индоевропейской языковой семьи. Несмотря на то, что латинский язык причислен к рангу мертвых языков, он до сих пор активно используется во многих сферах жизни человека. Латынь продолжает оставаться важным культурным явлением современного мира. Без этого языка невозможно представить себе многие области человеческой деятельности. Сфера применения латинского языка на сегодняшний день остается широкой и значимой.

Изучая латинский язык, следует помнить, что он является ключом к ряду европейских языков и к европейской культуре в целом. Таким образом, латынь способствует обогащению кругозора студента, углубляет его эрудицию – способствует становлению специалиста высокой культуры и квалификации

Целью настоящей статьи является определение непосредственной роли и места латинского языка в современной юриспруденции, выявление социальных сфер, в которых латинский язык является важней-

шей частью, определение уровня понимания в обществе роли латинского языка в современном мире.

Практическая значимость данной работы состоит в том, что она может помочь преподаванию латинского языка в образовательных учреждениях как в средних, так и в высших учебных заведениях, а также оказывать существенную помощь студентам в освоении дисциплин профессионального цикла, облегчает изучение иностранного языка профессии, способствует повышению профессиональной мотивации студентов.

Многолетний опыт преподавания латинского языка студентам-юристам показал, что ограничиваться только терминологией римского права нецелесообразно. Особый интерес студентов вызывает та латинская терминология, которая связана с языком их профессии. Она встречается в курсах специальных дисциплин (например, международное публичное право, международное частное право), в решениях международных судов, трибуналов и арбитражей, в конвенциях и рабочих документах, подготовленных международными организациями. В текстах международных документов латинские термины используются, как правило, без перевода, предполагается, что они общеизвестны и всем понятен их точный юридический смысл [1; 5]. Свободное владение и грамотное применение латинской терминологии считается в среде юристов-международников одним из критериев уровня правовой культуры. До сих пор латинский язык выполняет важную международную функцию, способствуя установлению общности между юристами разных стран. Использование латинской терминологии заметно облегчает международное сотрудничество юристов [5].

Поскольку обучить студентов латинскому языку за столь короткое время невозможно, языковая цель состоит в том, чтобы научить студентов правильно читать и произносить латинские слова и выражения. Общекультурная – показать студентам естественность употребления латинских выражений не только в научной, но и в повседневной речи, а также сформировать умение распознавать и правильно употреблять наиболее распространенные из них. Основная задача преподавания латинского языка состоит в том, чтобы познакомить студентов с терминологией будущей профессии, способствовать освоению и правильному употреблению вошедших в юридическую практику латинских терминов современного права в неразрывной связи с грамматикой латинского языка.

Латынь повлияла на генезис юридической терминологии практически всех европейских языков, она жила и продолжает жить в языках современного права не только в виде собственно латинских выраже-

ний, встречающихся в профессиональных текстах без перевода, но и в этимологии терминов. Упражнения дают возможность студентам увидеть связь русских и английских слов с латынью, тем самым помогают в изучении как родного, так и иностранного языка профессии.

Изучение грамматики латинского языка подчинено особенностям подготовки юристов, т.е. изучается только тот грамматический материал, который необходим для перевода юридических текстов с латинского языка на русский и для осознанного заучивания юридической терминологии.

Широко практикуется перевод с русского языка на латинский, что способствует активному усвоению студентами латинских грамматических конструкций; если при переводе с латинского на русский студент часто может перевести предложение «по смыслу», то при переводе с русского на латинский студент вынужден работать с латинскими грамматическими формами.

Упражнения подготавливают студентов к переводу с латинского языка на русский аутентичных фраз, зачастую содержащих юридические термины, что максимально приближает обучение к практике. Выработка навыков перевода со словарем и грамматического анализа оригинальных текстов развивает профессионально значимые для юриста умения: способность воспринимать, анализировать и обобщать информацию; способность логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь; переводить с иностранных языков материалы профессиональной направленности, в которых встречаются латинские юридические термины и формулировки. Здесь уместно вспомнить интересное высказывание Гегеля о латинском языке: «Изучение грамматики древнего языка имеет то преимущество, что оно есть постоянная и непрерывная деятельность разума, поскольку здесь, в отличие от родного языка, где привычка без размышления дает правильное сочетание слов, необходимо учесть определенное значение частей речи, определяемое рассудком, и призвать на помощь правила для их соединения. Но тем самым и происходит постоянное подчинение особенного общему и обособление общего, в чем ведь и состоит форма деятельности рассудка».

Таким образом, в наши дни латинский язык для юристов является не только инструментом познания, необходимым в практической деятельности, но и отличительным признаком, определяющим высокую квалификацию и профессионализм юриста. Изучение латыни призвано развивать у студентов различные виды коммуникативной деятельности, приобщать их к мировой культуре и истории. Изучение латинского языка очень полезно для развития навыков логического мыш-

ления, что дает возможность совершенствовать владение современными иностранными языками и русским языком, так как в новых языках присутствует обширный пласт латинизмов. Важно, что это в основном слова, широко используемые в научном, в том числе юридическом, обиходе. Большую роль курс латинского языка играет и при освоении истории права и истории философии права. Латынь представляет собой универсальный правовой язык прошлого, свод классических юридических правил, поэтому изучение данной дисциплины необходимо для формирования профессионального мышления, овладения базовыми юридическими понятиями, восходящими к римскому праву, а также для расширения знаний в области общей культуры.

### **Список литературы**

1. *Васильева О.А., Семенов А.А.* Латинский язык как средство овладения бакалаврами языком права // Методологические проблемы социально-гуманитарных исследований: принципы, подходы, перспективы: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 80-летию со дня рождения проф. В.П. Трофимова (28–29 января 2014 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2014. С. 159–163.

2. *Семенов А.А.* Роль латинского языка в языковой подготовке будущих юристов // Проблемы развития образования в социокультурном контексте: история, современность, перспективы: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (31 марта 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 163–169.

3. *Семенов А.А.* Латинский язык как средство формирования профессиональных качеств юриста // Феномен глобализации и проблемы социокультурного многообразия в современном мире: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (2 марта 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 136–142.

4. *Семенов А.А.* Роль латинского языка в подготовке будущих юристов // Языковая политика и языковое образование в эпоху глобализации: материалы Всерос. заоч. науч.-практ. конф. (10 июня 2014 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2014. С. 23–25.

## **УГОЛОВНАЯ ПОЛИТИКА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ИЗНАСИЛОВАНИЯМ**

**Л.Г. Семченко, магистрант**

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются вопросы уголовной политики противодействия изнасилованиям. Цель уголовной политики российского государства

заключается в том, чтобы обеспечить справедливость применения закона при назначении наказания. Предназначение уголовного наказания – частная и общая превенция преступных деяний, а не кара за их совершение.

**Ключевые слова:** уголовная политика; социальная политика; государство; борьба с изнасилованием; уголовно-правовая профилактика.

Происходящие в России социально-экономические преобразования требуют от государства принятия активных мер противодействия преступности. Наиболее актуальным является изучение проблем современной уголовной политики, борьбы с преступлениями, ущемляющими сексуальную свободу и неприкосновенность [6].

Изнасилование было и остается опасным и широко распространенным преступлением против женщин. Так, по мнению экспертов, более 36 % женщин во всем мире стали жертвами сексуального насилия хотя бы раз. Так, например, Южная Африка (500 тыс. случаев в год) и Швеция (7552 в год) по количеству совершаемых изнасилований занимают лидирующие позиции [11].

Согласно исследованиям, в России на каждые 100 тыс. женщин приходится 120 изнасилований [7]. Мы проанализировали судебную статистику применения уголовного наказания за изнасилования в Чувашской Республике за последние 10 лет (с 2008 по 2017 гг.) и получили следующие результаты: число осужденных за изнасилование в Чувашской Республике сократилось с 40 человек (2008 г.) до 36 чел. (2017 г.) Обобщая судебную практику наказания по ст. 131 УК РФ на период 2008–2017 гг., мы обнаружили, что количество нападения на половую свободу и неприкосновенность остается стабильным. Так, например, в 2008 г. осуждены по ч. 2 ст. 131 УК РФ – 40 чел., в 2009 г. – 64 чел., в 2010 г. – 53 чел., в 2011 г. – 62 чел., в 2012 г. – 72 чел., в 2013 г. – 55 чел., в 2014 г. – 59 чел., 2015 г. – 45 чел., 2016 г. – 40 чел., 2017 г. – 36 чел. [10].

В результате работы правоохранительных органов Чувашской Республики динамика выглядит следующим образом: с 2008 по 2014 г. отмечался постоянный рост указанных преступлений, снижение количества осужденных по ст. 131 УК РФ наблюдалось с 2014 по 2017 гг. [10].

Таким образом, можно сделать вывод, что насилие в отношении женщин как социально-негативное явление требует разработки определенной стратегии борьбы с ним, основными направлениями которой должны быть воздействие на лиц, совершающих такие преступные действия, воздействие на причины, которые порождают это явление.

Статья 131 Уголовного кодекса Российской Федерации преду-

смачивает только один вид основного наказания – лишение свободы. Как показывает практика, его широкое использование не приводит к достижению цели профилактики. Уровень рецидива сексуальных преступлений в России достигает 60 % [1].

Более того, с принятием Федерального закона Российской Федерации от 29.02.2012 № 14-ФЗ, согласно п. «а» ч. 1 ст. 73 УК РФ, условное осуждение не назначается осужденным за преступления против половой неприкосновенности несовершеннолетних, не достигших 14-летнего возраста. Для целей ст. 73, а также ст. 79, 80, 82 и 97 УК РФ к преступлениям против половой неприкосновенности несовершеннолетних, не достигших четырнадцатилетнего возраста, относятся преступления, предусмотренные ст. 131–135, 240, 241, 242.1 и 242.2 УК РФ, совершенные в отношении несовершеннолетних, не достигших 14-летнего возраста [2].

По словам Ю.А. Веретиной, ряд авторов предлагают использовать специальные меры медицинской коррекции против насильников, а именно химическую кастрацию [5]. Вопросы законности и целесообразности применения подобных мер коррекции девиантного сексуального поведения обсуждаются в литературе не первый год [3]. Что касается превентивных мер, то первым шагом является выявление причин и условий, порождающих этот вид насильственных преступлений против женщин. Мы считаем, что причинами такого рода преступлений являются недостатки в семейном (школьном) образовании, негативное влияние Интернета, постоянная демонстрация агрессии и жестокости на экранах телевизоров. Следует отметить, что любой вид насилия (включая сексуальное насилие) становится нормой в современном обществе. Нельзя не разделить мнение с Л.В. Иногамовой-Хегай о том, что это является дополнительным фактором риска распространения агрессии против женщин [8]. По нашему мнению, СМИ, напротив, должны стимулировать эффективность практики борьбы с фактами насилия.

Заслуживает внимания мнение М.А. Бутаевой, которая считает, что имеющиеся факты агрессии связаны не столько с гормональными характеристиками мужчин, сколько с их безнаказанностью со стороны правоохранительных органов при молчаливом согласии общества [4].

По словам С.Н. Маслака, оставшиеся в живых жертвы изнасилования часто страдают от многолетних эмоциональных потрясений, проблем, связанных с психическими заболеваниями и плохим репродуктивным здоровьем. Женщины, ставшие жертвами насилия, также сталкиваются с повышенным риском заражения ВИЧ. Женщины, которые подвергаются физическому или сексуальному насилию, имеют

тенденцию широко использовать медицинские услуги в течение длительного периода времени [9].

Мы считаем, что в современных условиях возможно обеспечить эффективную борьбу с насилием в отношении женщин путем постоянного совершенствования уголовного законодательства, которое должно соответствовать международным стандартам защиты прав и свобод женщин, отражая авторитет правового механизма и уровня морали общества.

### ***Список литературы***

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 12.11.2018) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 25.
2. О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях усиления ответственности за преступления сексуального характера, совершенные в отношении несовершеннолетних: федер. закон от 29.02.2012 № 14-ФЗ // Рос. газ. 2012. 2 марта. № 46.
3. *Авдалян А.* Кастрация лиц, совершивших половые преступления: опыт США // Уголовное право. 2013. № 4. С. 102–108.
4. *Бутаева М.А.* Гендерные стереотипы и насилие против женщин // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2010. № 9. С. 179–186.
5. *Веретина Ю.А.* Защита половой неприкосновенности несовершеннолетних, не достигших четырнадцатилетнего возраста, уголовно-правовыми средствами: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. Оренбург: Изд. центр ОГАУ, 2015. С. 302–306.
6. *Городнова О.Н.* Справедливость уголовного закона и наказания: законодательство и практика // Пробелы в российском законодательстве. 2011. № 1. С. 143–147.
7. *Журавлева Ю.В.* Виктимологическая профилактика изнасилований: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007. 22 с.
8. *Иногамова-Хегай Л.В.* Социально-экономический статус женщин в современной таджикской семье: гендерный аспект // Общественное мнение и социальная трансформация общества. Душанбе: ИфиП АН РТ, 1997. С. 144–152.
9. *Маслак С.Н.* Уголовно-правовые меры противодействия и насильственным действиям сексуального характера в международном уголовном праве: автореф. ... адъюнкт кафедры уголовного права. Краснодарский край, 2010. С. 177–180.
10. Министерство внутренних дел по Чувашской Республике: офиц. сайт. URL: <https://21.xn--b1aew.xn--p1ai>.
11. *Письменная А.* 10 стран, где женщины чаще подвергаются насилию. URL: <http://fb.ru/post/womens-issues/2015/10/13/2139>.

# МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКТОВ ТРУДА В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ

**М.М. Сироткина**, магистрант, **О.А. Бирюкова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Способствованию повышению результативности функционирования в отдельных отраслях экономики является формирование, использование современных методик учета затрат. Хорошо налаженный учет затрат позволит руководителям организаций сгруппировать все инструменты для целей принятия управленческих решений и предоставит базу для эффективного использования контроля и анализа деятельности хозяйствующего субъекта, что обуславливает актуальность статьи.

**Ключевые слова:** отрасли экономики; затраты; себестоимость; методы учета затрат; бухгалтерский учет.

Учет производственного процесса – один из первостепенных участков работы бухгалтера, который рассчитывает различные показатели себестоимости продукции (работ, услуг). Прежде всего, это обусловлено тем, что производственная деятельность любой организации, к какой бы отрасли экономики она не относилась, охватывает широкий спектр бизнес-процессов, которые между собой взаимосвязаны и участвуют в преобразовании исходных привлеченных хозяйствующим субъектом материальных, финансовых и трудовых ресурсов в конечный продукт.

Организация бухгалтерского учета зависит от множества факторов, в числе которых – организационная структура, отраслевые особенности производственного процесса, ассортиментность вырабатываемых продуктов труда, принадлежность к определенной отрасли. Однако в современных условиях хозяйствования организации связывают постановку учета с отраслевыми особенностями технологии производства. Безусловно, существуют общие подходы к постановке процесса производства, которые в большинстве своем направлены на формирование конечной себестоимости продукта труда и не зависят от других признаков. В настоящее время на практике мало внимания уделяется достоверности исчисления себестоимости, и, облегчая свой труд, бухгалтер, использует упрощенный вариант ее калькулирования, т.е., по сути, прибегает к усредненному значению между отдельными видами вырабатываемой продукции. Такой способ исчисления



себестоимости в литературных источниках получил название «котловой». «Котловой» способ свидетельствует об отсталости учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в целом [3].

В отечественной специальной литературе рассматриваются различные классификации методов учета затрат на производство. Наиболее часто в литературных источниках предлагаются позаказный, попередельный, попроцессный и нормативный методы учета затрат. Все методы учета затрат и калькулирования можно разделить по трем признакам: по объектам учета затрат (позаказный, попередельный), по полноте учитываемых затрат (метод полной себестоимости и сокращенной себестоимости) и по оперативности учета и контроля за затратами (фактическое, нормативное и нормальное калькулирование).

В зависимости от индивидуальных особенностей экономического субъекта, принадлежащего к той или иной отрасли, возможно использовать различные объекты учета затрат для калькулирования его себестоимости, которые будут сориентированы на конечный результат производственного процесса.

В п. 64 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности прописано, что незавершенное производство в массовом и серийном производстве может оцениваться в бухгалтерском балансе (соответственно, и в бухгалтерском учете): либо по фактической, нормативной (плановой) производственной себестоимости, либо по прямым статьям затрат, либо по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов. А при единичном производстве продукции – по фактически произведенным затратам. Как раз здесь прослеживается отраслевая специфика производственного процесса. Так, при индивидуальном производстве в таких отраслях, как машиностроение, судостроение, строительство, кондитерское производство и др., возможно выделение такого объекта учета, как заказ, в рамках которого складывается себестоимость данного объекта. Следовательно, в индивидуальных производствах целесообразно выбирать позаказный метод учета затрат в сочетании с фактическим или нормативным калькулированием.

В массовых производствах с однотипным видом продукции объектом учета затрат выступает процесс, на котором будут суммироваться все затраты и формироваться себестоимость объекта производства.

В перерабатывающих отраслях экономики, таких как чугунное производство, которые наряду с продукцией выпускают полуфабрикаты собственного производства, целесообразно выделение такого объекта учета затрат, как передел, в рамках которого и будет калькулироваться себестоимость каждого передела.

Все вышеперечисленные объекты учета затрат существовали еще в период централизованной экономики. Сейчас, в период внедрения новейших технологий производства, инноваций, появлению все большего количества косвенных затрат, важно перейти к систематизации базовых объектов бухгалтерского учета в организациях с различной отраслевой направленностью. Чем разнообразнее набор объектов в бухгалтерском учете, тем больше шансов получить более точную информацию для оценки этих объектов и в целом бизнеса.

Как отмечалось выше, в организациях, выпускающих серийную продукцию, объектом учета затрат является процесс, поскольку в таких организациях изготавливают однотипную продукцию. К таким предприятиям можно отнести связь, производство стройматериалов, удобрений и др. Однако в рамках попроцессной технологии производства наряду с производственным процессом можно выбрать вспомогательные и управленческие процессы. За каждым выделенным процессом должна быть закреплена персональная ответственность.

Если взять индивидуальное или мелкосерийное производство, то наряду с выделением такого объекта учета затрат, как заказ, можно выделить внутренние заказы, такие как ремонтные работы для собственных нужд, производство упаковки и др.

В начале 1990-х гг. в России в экономическую литературу вошло такое понятие, как «системы учета затрат». Термин «метод учета затрат» не обособляется от термина «система учета затрат». По мнению В.Б. Ивашкевича, система учета затрат – это совокупность способов исчисления их фактической величины, при этом необходимо выделить системы учета реальных, средних и нормативных затрат [2]. М.А. Вахрушина, С.А. Николаева, А.Д. Шеремет рекомендуют в качестве самостоятельных методов в зависимости от полноты учета расходов способы определения полных затрат и методы учета сокращенной себестоимости [1; 4]. Исходя из этого, система учета затрат на производство выражает определенную взаимосвязь приемов и способов обобщения затрат и способов контроля за использованием производственных ресурсов в сопоставлении с технологическими нормами и планируемой эффективностью.

Система учета затрат предусматривает не только определенный набор правил учета затрат на производство и исчисления себестоимости продуктов труда, но, самое важное, направлена на достижение достоверного исчисления финансового результата хозяйственной деятельности организации. Поэтому выбор системы учета затрат определяется целями управления.

Выбор метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) будет зависеть от отраслевых особенностей производства, длительности производственного цикла, количественных и качественных характеристик продуктов и др. Поэтому система учета затрат охватывает не только методы учета затрат, но и средства управления.

Себестоимость продуктов труда в современной экономике должна быть конструктивным элементом отпускной цены, хотя ее уровень во многом предопределяется рынком. Фактическая себестоимость характеризует изменение затрат на производство продукта труда, в то время как цены носят динамичный характер и порою не отражают изменения себестоимости в цене. Представление о затратах на изготовление продукции (работ, услуг) в каждый момент времени и их динамике обеспечивает отраслевая себестоимость, а не цена. Если цена продукта абстрактна, то себестоимость конкретна. Она не только формируется в процессе производства, но и составляет основу обратной связи, которая замыкает кругооборот хозяйственных процессов предприятия и тем самым создает и поддерживает экономическую обособленность предприятия в системе рыночной экономики.

### ***Список литературы***

1. *Вахрушина М.А.* Бухгалтерский управленческий учет: учебник. 9-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2011. 570 с.
2. *Ивашкевич В.Б.* Интегрированный учет в системе управления предприятием. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2018. 122 с.
3. *Мизиковский И.Е.* Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2012. 112 с.
4. *Шеремет А.Д., Старовойтова Е.В.* Бухгалтерский учет и анализ: учебник / под общ. ред. А.Д. Шеремета. 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2014. 426 с.

## **АНАЛИТИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ**

**А.Г. Скворцова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Аналитическая функция, занимая особое место в системе управления прибылью субъекта бизнеса, позволяет решить задачи по эффективному

управлению конечными финансовыми результатами и факторами, их определяющими, определить точки воздействия, способствует принятию обоснованных и проработанных управленческих решений; в статье охарактеризован эволюционный путь экономической категории «прибыль», проработаны отдельные методологические подходы к ее анализу.

**Ключевые слова:** управление; прибыль; система управления; анализ; аналитическая функция.

Основным принципом существования и развития любой организации в условиях рынка является обеспечение безубыточного ведения деятельности и получение прибыли в размере, достаточном для устойчивого развития организации.

С развитием экономической теории понятие «прибыль» постоянно совершенствовалось. Первые попытки осмыслить сущность прибыли и основы ее формирования связаны с именами таких античных ученых, как Платон и Аристотель, их подходы к рассмотрению прибыли тесно увязывались со способами и целями накопления денег в обществе. Томас Манн, Дэвид Юм, Жан-Батист Кольбер источником формирования прибыли считали внешнеторговую деятельность, поскольку в других странах товары реализуются по более высоким ценам, чем внутри страны. Франсуа Кенэ, Анн Робер Жак Тюрго, Мерсье де Ла Ривьер подходили к источникам формирования прибыли с акцентом в основном на земледельческое производство, а не на торговлю, как у меркантилистов.

Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как получение выгоды от использования факторов производства, т.е. земли, труда и капитала, отрицая прибыль как результат эксплуатации, присвоения неоплаченного наемного труда. То есть современное понятие прибыли опирается на все предшествующие и включает в себя что-то из каждого этапа развития экономики [1].

Высокая роль прибыли в развитии организации и обеспечении интересов ее собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ею. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования в организации.

С учетом содержания процесса управления прибылью и предъявляемых к нему требований формируется его цель. Главная цель управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем периоде и в перспективе. Это означает:

- обеспечение оптимальной пропорции между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- получение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре;
- получение достаточного объема инвестиций, сформированных за счет прибыли, в соответствии с задачами развития бизнеса;
- обеспечение выплаты дохода на инвестированный собственниками капитал;
- обеспечение роста рыночной стоимости организации и эффективности программ участия персонала в распределении прибыли [3].

Данная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала организации. Исходя из формулировки этой цели, система управления прибылью организации призвана решать следующие задачи (таблица).

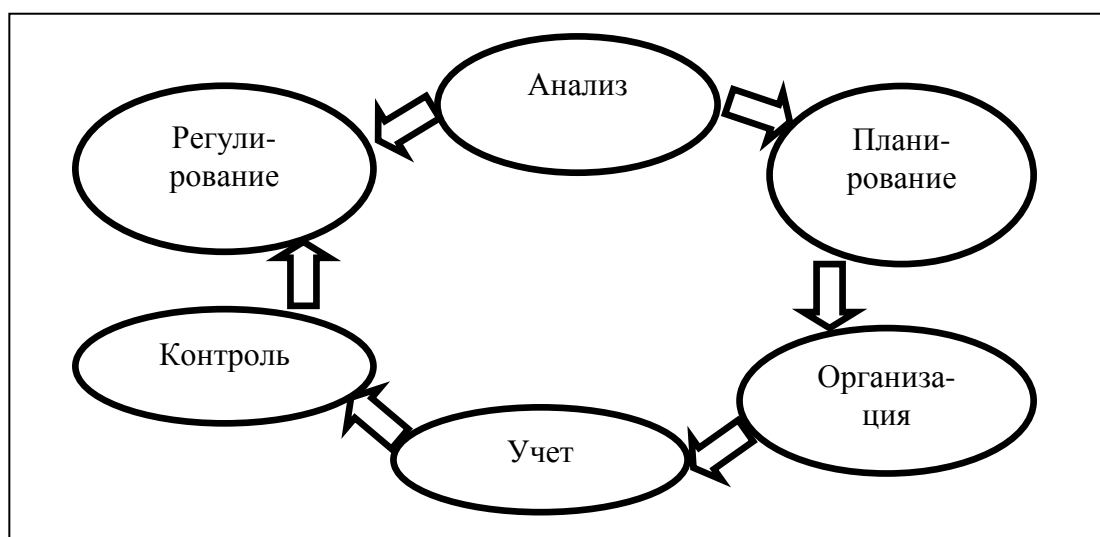
**Система задач, направленных  
на эффективное управление прибылью организации [2]**

<b>Группа</b>	<b>Вклад в организацию</b>	<b>Вод интереса</b>	<b>Параметры анализа эффективности</b>
Собственники	Собственный капитал	Дивиденды	Финансовые результаты, устойчивость положения
Заимодавцы	Заемный капитал	Проценты	Ликвидность
Администрация	Знания, компетентность	Оплата труда	Карьерный рост
Персонал	Труд (работа)	Заработная плата и отчисления на социальные нужды	Эффективность хозяйственной деятельности
Поставщики	Поставка товаров	Цена товара	Финансовое состояние
Покупатели	Закупки товаров	Цена товара	Финансовое состояние
Налоговые органы	Инфраструктура организации	Налоги	Финансовые результаты

Проблема компетентного и продуктивного распределения прибыли является наиболее насущной на современном этапе. Большинство предприятий стремятся максимизировать прибыль за короткие периоды и не совершают материальных вложений в формирование производства. Все это может происходить по нескольким причинам, например, из-за нехватки экономических знаний руководителей организации или из-за нестабильности экономической обстановки в стране. Механизм результативного регулирования прибылью должен помогать повышению эффективности производства и стимулировать его развитие.

Управление, понимаемое в широком смысле слова, представляет собой процесс целенаправленного, систематического и непрерывного воздействия управляющей подсистемы на управляемую с помощью так называемых общих функций управления, образующих замкнутый и бесконечно повторяющийся управленческий цикл.

Обособление, взаимосвязь и взаимодействие этих функций могут быть представлены различными способами. Один из достаточно распространенных вариантов представления, когда общие функции в известном смысле олицетворяются с отдельными этапами процесса управления, приведен на рисунке.



Функции управления прибылью организации

Анализ – одна из общих функций управления экономическими системами, значимость которой не подвержена влиянию времени и вряд ли может быть переоценена. Анализ прибыли предприятия включает:

- изучение изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ);
- изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ);
- анализ структуры показателей прибыли и их структурной динамики (вертикальный анализ);
- выявление источников и факторов роста прибыли (факторный и маржинальный анализ) и др. [4].

В той или иной степени анализом занимаются все, кто имеет хоть малейшее отношение к деятельности хозяйствующих субъектов. Безусловно, эти субъекты могут существенно различаться по видам своей деятельности, ее масштабам, целевым установкам, организационно-правовым формам; это накладывает определенный отпечаток и на

содержание аналитических процедур и функций, выполняемых лицами, имеющими отношение и (или) интерес к тому или иному предприятию.

Несмотря на различия в трактовке и наполняемости аналитических процедур в зависимости от вида и объекта анализа, целевых установок, сопутствующих факторов (личностного, информационного, временного и др.), не вызывает сомнения тезис о том, что принятию любого управленческого решения должно предшествовать определенное аналитическое его обоснование.

### **Список литературы**

1. *Алежейкин С.Г., Рассанова О.Е.* Прибыль как фундаментальная экономическая категория // Современные технологии управленческой деятельности: сб. статей Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 мая 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 3–8.

2. *Баканова Ю.А., Рассанова О.Е.* Эффективность как экономическая категория // Экономика и управление в контексте реиндустриализации: теория и практика: сб. материалов Междунар. заочной науч.-практ. конф. (30 апреля 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 42–46.

3. *Мадеева М.А., Рассанова О.Е.* Прибыль организации как объект управления // Современные концепции финансового менеджмента в обеспечении устойчивого развития банковского и реального секторов экономики: материалы Всерос. науч.-практ. конф. (7 декабря 2018 г.). Чебоксары: Чувашская ГСХА, 2018. С. 300–305.

4. *Рассанова О.Е., Яковлев В.В.* Методические подходы к анализу и планированию прибыли организации // Проблемы современной экономики и управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (25 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 185–190.

## **ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕЙ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**И.В. Скворцова, М.А. Иванова** – магистранты,

**Т.Я. Сильвестрова**, д-р филос. наук, канд. экон. наук, проф.,

**С.Ю. Гурова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются целевые показатели развития экспорта ведущих отраслей Чувашской Республики в долгосрочном периоде до 2035

года в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Чувашской Республики. Выделены приоритетные направления развития промышленности Чувашской Республики в среднесрочной перспективе. Отмечается, что основой прорывного развития организаций электротехнической отрасли Чувашской Республики могут стать проекты, соответствующие направлениям четвертой технологической революции (индустрия 4.0.). Авторами дана оценка влияния химических производств Чувашской Республики на развитие экспорта. Для привлечения федеральных средств по поддержке экспортеров авторами рекомендуется активно взаимодействовать с федеральными структурами, которые являются распорядителями бюджетных средств, выделяемых на реализацию мер государственной поддержки экспортноориентированных организаций.

**Ключевые слова:** Стратегия социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 года; приоритетные направления развития промышленности Чувашской Республики; организации электротехнической отрасли Чувашской Республики; инновации ведущих организаций машиностроения Чувашской Республики; оценка влияния химических производств Чувашской Республики на развитие экспорта.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 года определены перспективные направления развития промышленного комплекса республики.

Приоритетные направления развития промышленности Чувашской Республики в среднесрочном периоде предполагают развитие в среднесрочной перспективе следующих отраслей (табл. 1).

Электротехническая промышленность Чувашской Республики представлена такими организациями, как ООО НПП «ЭКРА», ОАО «ВНИИР», АО «Чебоксарский электроаппаратный завод», АО «Чебоксарское производственное объединение им. В.И. Чапаева», ООО «Чувашторгтехника» и др. Названные организации имеют опыт разработки и производства силовой энергетической электроники, которая является основой альтернативных способов генерации и систем управления интеллектуальными сетями генерации и потребления электроэнергии. Технологии силовой электроники важны для развития электротранспорта, в том числе электромобилей и зарядной инфраструктуры. В перспективе эта продукция может получить широкое применение в производстве суперкомпьютеров, светодиодного освещения, центров обработки данных, радиолокации, интернета вещей. Оптоэлектроника и фотоника связаны с развитием лазерной техники, дисплеев, светодиодного освещения, волоконно-оптических систем передачи данных. Традиционные способы коммуникации значительно уступают оптическим каналам по скорости, которые, кроме того, поддерживают связь между



модулями и ядрами одного процессора. Беспроводные коммуникации и радиолокация лежат в основе современных технологий навигации, мониторинга и позиционирования в космических программах и в интернете вещей. Особое значение радиоэлектронное оборудование имеет для освоения и развития Арктической зоны. Развитие цифровых технологий означает рост доли наукоемких отраслей, особенно сферы услуг, таких как 3D-печать продукции бытового и производственного назначения, строительных конструкций, интернет вещей, IT-услуги, услуги виртуальной реальности.

Таблица 1

**Приоритетные направления развития промышленности  
Чувашской Республики в среднесрочном периоде**

<b>Направления развития отраслей промышленности Чувашской Республики до 2035 г.</b>			
<b>Электротехническая отрасль</b>	<b>Машиностроение</b>	<b>Химическая отрасль</b>	<b>Легкая промышленность</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- силовая (энергетическая электроника)</li> <li>- оптоэлектроника и фотоника</li> <li>- беспроводные коммуникации и радиолокация</li> <li>- развитие цифровых технологий</li> <li>- развитие возобновляемых источников энергии</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- производство высокоточных станков пятого поколения</li> <li>- «интеллектуальное машиностроение»</li> <li>- роботизированное производство</li> <li>- внедрение системы «цифрового двойника»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- участие в программе импортозамещения на рынке судостроения</li> <li>- полимерные композиционные материалы и составы нового поколения</li> <li>- антикоррозийные покрытия, смазочно-охлаждающие материалы, синтетические каучуки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- производство специальных лент, спецодежды</li> <li>- зарождение и развитие «умной» одежды</li> <li>- реализация программ по импортозамещению</li> </ul>

Основой прорывного развития организаций электротехнической отрасли республики могут стать проекты, соответствующие направлениям четвертой технологической революции (индустрия 4.0.) (табл. 2).

Организации электротехнического кластера Чувашской Республики совместно с ПАО «Россети» принимали участие в разработке концепции по применению технологий «Цифровая подстанция» для объектов электросетевого комплекса с использованием технических решений организаций кластера.

Таблица 2

**Участие организаций Чувашской Республики  
в проектах прорывного развития Чувашской Республики**

<b>Проекты и программы, сотрудничество</b>	<b>Участие организаций республики</b>
Национальный проект «Интеллектуальная энергетическая система России»: Реализация концепции Smart Grid /Умные сети». Пилотный проект «Система мониторинга РЗА» в рамках программы «Цифровая трансформация электроэнергетики»	ООО «Релематика» проведены НИОКР и разработка комплекса централизованной защиты подстанций, комплексных устройств защиты и автоматики, импульсной защиты от замыканий на воздушных и кабельных линиях
Национальный проект «Разработка и внедрение цифровых электрических подстанций и станций на вновь строящихся и реконструируемых объектах энергетики» («Цифровая подстанция»)	Группой компаний «ЭКРА» создан испытательный полигон автоматизированной системы учета технологических производств
Сотрудничество с ведущим центром в области судостроения ФГУП «Крыловский государственный научный центр» и его филиалом «ЦНИИ СЭТ» (г. Санкт-Петербург)	Группой компаний «Хевел» создана линейка современных автономных гибридных источников энергообеспечения. Организовано производство солнечных модулей

Таблица 3

**Инновации ведущих организаций машиностроения Чувашской Республики**

<b>Организации</b>	<b>Новые технологии и производства</b>
ЗАО «Чебоксарское предприятие «Сеспель»	Использование высокотехнологичного сварочного оборудования с использованием технологии трения с перемешиванием, созданного совместно с лабораторией инжинирингового центра Чувашского госуниверситета
ООО «Техмашхолдинг»	Производство монтажной токопроводящей сетки-геосетки, используемой авиастроительными компаниями для обшивки летательных аппаратов. Ранее в России не выпускалось аналогов. Создано в рамках программы импортозамещения

Развитие машиностроения Чувашской Республики предусматривает технологическое обновление производств, включая моделирование, проектирование и производство наукоемкой продукции; внедрение роботизированных производств с использованием цифровых моделей; внедрение системы «цифрового двойника», которая представляет собой компьютерное моделирование технологического процесса; производство станков пятого поколения, которые становятся частью гибких производственных систем; замену традиционных материалов

инновационными; внедрение интеллектуального машиностроения, т.е. производство оборудования, оснащенного автономными средствами контроля и управления.

Химический комплекс Чувашской Республики представлен ПАО «Химпром», АО «Перкарбонат», филиалом АО Фирма «Август», «ВЗСП», АО «Чебоксарское производственное объединение им. В.И. Чапаева» и др. В Чувашской Республике производятся пластмассы и резиновые изделия для машиностроения, удобрения и ядохимикаты для сельского хозяйства, лакокрасочные материалы для полиграфии, легкой промышленности и т.д.

Таблица 4

**Оценка влияния химических производств  
Чувашской Республики на развитие экспорта**

<b>Направления развития химического комплекса Чувашской Республики</b>	<b>Степень влияния</b>
Создание новых производств полимерных композитных материалов	Высокая
Производство гашеной извести, используемой для строительных растворов	Низкая
Производство фасадных эмалей	Средняя
Участие в импортозамещении производства лакокрасочных покрытий в атомной энергетике, судостроении, судоремонте	Высокая
Производство композитных материалов для авиации, судостроения, энергетики, автомобилестроения, строительства	Высокая
Научно-исследовательские работы по созданию новых композитных материалов для печати на 3D-принтерах	Высокая
Создание новых технологий антикоррозионной защиты, синтетических каучуков для изготовления твердого ракетного топлива, смазочно-охлаждающих материалов для авиации и судостроения	Средняя
Изготовление изделий и конструкций из композитов, устойчивых к действию агрессивных сред для нужд нефтегазовой отрасли	Низкая

В табл. 4 дана оценка влияния приоритетных направлений развития химического комплекса Чувашской Республики, которые определены в Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 года, на развитие экспорта. Как мы видим, значительная часть направлений развития химических производств республики имеет экспортный потенциал, который может обеспечить рост экспорта продукции химического комплекса. Направления, по которым дана оценка влияния на экспорт «средняя» или «низкая», ориентированы, в основном, на внутренний рынок.

Высоким экспортным потенциалом обладают такие организации, как ООО «Элкон», ООО «НПП «Спектр», ООО «Гален» и др.

Легкая промышленность Чувашской Республики развивается по таким направлениям, как производство специальных лент, спецодежды и другие. АО «Лента» реализует инвестиционные проекты по производству лент-контакт «липучка», лент для молний, лент для бинтов, ниток, тесьмы, смарт-ленты для «умного текстиля». ООО «Яхтинг», ООО «ХСН» реализуют проекты по технологической модернизации и запуску новой линейки спецодежды.

В Чувашской Республике образован проектный офис стратегического направления развития республики «Международная кооперация и экспорт». Для развития внешнеэкономической деятельности организаций Чувашской Республики предполагается внедрение стандарта деятельности органов исполнительной власти республики по обеспечению благоприятных условий развития экспортной деятельности.

В среднесрочном периоде экспорт республики будет ориентирован на страны с быстрорастущей экономикой, расширится сотрудничество со странами ближневосточного региона, со странами СНГ, БРИКС, ШОС, африканскими странами (ЮАР, Ангола, Нигерия, Кения, Эфиопия и др.).

Для привлечения федеральных средств по поддержке экспортеров рекомендуется активно взаимодействовать с федеральными структурами, которые являются распорядителями бюджетных средств, выделяемых на реализацию мер государственной поддержки экспортно-ориентированных организаций.

Для освоения внешних рынков важное значение имеют торгово-экономические миссии за рубежом, выставочные и презентационные мероприятия, другие формы содействия выходу региональных компаний на внешние рынки.

Таблица 5

**Стратегические ориентиры развития международной кооперации и экспорта Чувашской Республики до 2035 года [1]**

<b>Показатели</b>	<b>Ожидаемые результаты к 2035 г.</b>
Доля экспорта в ВРП, %	в 4,7 раза
Рост числа экспортеров	в 1,5 раза
Рост несырьевого экспорта	в 3,8 раза
Объем экспорта товаров (млн долл. США)	660,0
Объем импорта товаров (млн долл. США)	450,0
Расширение географии экспорта	в 1,4 раза
Рост экспорта услуг	в 3,0 раза
Доля машиностроительной продукции в несырьевом экспорте, %	на 40 %

Таким образом, к 2035 г. доля экспорта в ВРП должна возрасти до 4,7 %, количество экспортеров увеличится в 1,5 раза, объем несырьевого и неэнергетического экспорта должен возрасти в 3,8 раза. Объем экспорта и импорта товаров к 2035 г. предполагается увеличить до 660,0 млн долл. США и 450,0 млн долл. США соответственно. Число стран, в которые экспортируется продукция организаций республики, должно возрасти в 1,4 раза. Предусмотрен значительный рост экспорта услуг (в 3,0 раза к 2013 г.). Доля машиностроения в несырьевом экспорте к 2035 г. должна составить не менее 40 %.

Так как приоритетная программа «Международная кооперация и экспорт» была разработана ранее Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 года, когда еще не проявилось негативное влияние ряда факторов (кризис, санкции), в ней предусмотрены более высокие целевые индикаторы. Например, увеличение экспорта продукции до 1230 млн долл. США к 2024 г., доли экспорта в ВРП – до 20 %. Также целевыми индикаторами этой программы предусмотрено проведение не менее 10 % выставочных мероприятий с экспозициями организаций республики, оказание не менее 450 консультаций экспортноориентированным организациям в год, увеличение количества экспортеров, воспользовавшихся услугами АНО «Центр поддержки экспорта Чувашской Республики» до 300 единиц.

В Чувашской Республике продолжается реализация приоритетного проекта «Экспорт продукции агропромышленного комплекса», который также разработан в рамках национальной программы в сфере развития международной кооперации и экспорта.

Реализация приоритетного проекта «Экспорт продукции агропромышленного комплекса» завершится в 2021 г. Целевым показателем проекта является увеличение объема экспорта продукции агропромышленного комплекса Чувашской Республики до 25,0 млн долл. к 2021 г.

Как показал анализ стратегических документов Чувашской Республики, в среднесрочной перспективе внешнеэкономическая деятельность организаций республики будет оказывать существенное влияние на динамику ВРП. Развитие наукоемких производств является стратегической задачей региона. Вместе с тем, на наш взгляд, есть возможность увеличения объемов экспорта услуг за счет развития экспортной деятельности вузов региона, в которых есть профили бакалавров и магистров по направлению подготовки «Внешиэкономическая деятельность». Поскольку в развитии образования в ближайшее десятилетие прогнозируется переход на дистанционные формы

обучения, оказание образовательных услуг не будет иметь границ традиционных форм организации учебного процесса.

### **Список литературы**

1. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 года: постановление Кабинета Министров Чувашской Республики от 28.06.2018 № 254. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>.

2. Гурова С.Ю., Яковлева О.Г. Концепция экономической безопасности в условиях глобальных рисков // Вестник Российского университета кооперации. 2015. № 3 (21). С. 26–28.

3. Никишева А.Э., Сильвестрова Т.Я., Гришина Л.А. Оценка экспортной деятельности региона // Проблемы практической экономики России в условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (21 февраля 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 98–104.

4. Сильвестрова Т.Я., Трапезникова Е.А. Конкурентоспособность предприятия на рынке товаров в России и за рубежом // Проблемы практической экономики России в условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (21 марта 2018 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. С. 385–389.

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ**

**И.Н. Скуратова**, канд. юрид. наук

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматривается опыт страхования банковских вкладов в зарубежных государствах. Приводится сравнение отдельных показателей системы страхования вкладов в отечественном и зарубежном законодательстве.

**Ключевые слова:** страхование вкладов; банковская система; депозит; страховое возмещение; страховая защита.

Система страхования банковских вкладов (ССВ) действует в России с 2004 г. и регулируется Федеральным законом от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» [1]. В зарубежных государствах существует аналогичная система, во многом совпадающая с российской, но имеющая свои особенности.

По данным Международной ассоциации страховщиков депозитов (МАСД, IADI), в 143 странах созданы аналогичные системы страхо-

вания депозитов (*Deposit Insurance System – DIS*), из которых самая первая – в 1933 г. в США.

В некоторых государствах действует одновременно несколько систем страхования депозитов, например, в Канаде – 10 (федеральная – для банков и 9 региональных для кредитных союзов и кредитных кооперативов), Германии – 9 (для разных типов банков), в Южной Корее – 6 (1 – для банков, страховых компаний и компаний, действующих на рынке ценных бумаг, 5 – для различных типов кооперативных финансовых организаций).

Согласно данным последнего ежегодного опроса МАСД, проведенного среди 135 систем страхования депозитов по состоянию на начало 2018 г., администратором большинства из них (75 %) являются специализированные агентства (*Deposit Insurance Agency – DIA*) [3]. В таких странах, как Афганистан, Бангладеш, Гватемала, Ирландия, Оман, Нидерланды, Парагвай, Руанда, Сан-Марино, Словения, Танзания, системами страхования управляют центральные банки, а в Бельгии, Чили и на о. Мэн – министерства финансов.

Вклады в банках 6 стран Центральной Африки, входящих в состав Центрально-африканского экономического и монетарного сообщества, застрахованы одной организацией – Центрально-африканским фондом страхования депозитов.

В большинстве стран страховая защита распространяется только на банковские счета и вклады физических лиц. Особенно это характерно для недавно созданных систем страхования вкладов.

При этом общей тенденцией является постепенное распространение страховой защиты также на счета предприятий малого и среднего бизнеса, иных юридических лиц. В большинстве стран G20 к застрахованным вкладам относится 90–100 % клиентских средств в банках. В России защита счетов индивидуальных предпринимателей действует с 2014 г., а по счетам юридических лиц страхованием с 2019 г. охвачены малые предприятия.

В целом ряде стран страховая защита также распространяется на счета и вклады, размещенные в небанковских финансовых организациях (кредитные союзы и кооперативы), инвестиционные счета и страховые полисы.

Среди вкладов, которые не подлежат страхованию в большинстве стран – счета финансовых организаций, государственных органов, инсайдеров – бывших руководителей потерпевших крах банков и связанных с ними лиц.

В отдельных странах из-под действия страховой защиты выведены высокодоходные вклады (с процентной ставкой выше установлен-

ного предела), например, в Азербайджане, Аргентине, Индонезии, Казахстане.

Не застрахованы вклады и счета в иностранной валюте в таких странах, как Канада, Япония, Австралия, Бразилия и Сингапур. В Германии не застрахованы вклады и счета в валюте стран, не входящих в Европейский союз (ЕС), во Франции – в валюте стран, не входящих в Европейское экономическое сообщество.

Системы компенсаций инвесторам (СКИ, *Investor Compensation Scheme*) принято рассматривать в качестве самостоятельного элемента системы финансовой защиты (*Financial Safety Net*), предназначенного для компенсации убытков клиентов, полученных ими в результате несостоятельности (банкротства) посредников на рынке ценных бумаг, в определенных обстоятельствах и в рамках заранее определенных лимитов. Наличие СКИ в стране является одним из ключевых требований Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO) для обеспечения защиты инвесторов. Страхование инвестиций направлено на повышение доверия инвесторов к рынкам ценных бумаг и, таким образом, на стимулирование развития рынков капитала. При этом СКИ не покрывают случаи банкротства эмитента или рыночного уменьшения стоимости ценных бумаг. СКИ созданы и работают в большинстве стран с развитой рыночной экономикой, в том числе в США, Великобритании, Канаде, Японии, Южной Корее, Китайском Тайбэе.

Так, например, в США действует Корпорация защиты фондовых инвесторов (SIPC), созданная для защиты от потери денежных средств и ценных бумаг, которые клиент хранит в брокерской фирме, испытывающей финансовые трудности.

В рамках общей Программы компенсаций в сфере финансовых услуг (FSCS), действующей в Великобритании и защищающей также банковские депозиты, обеспечивается за счет средств отдельного фонда возмещение инвестору убытков, причиненных уполномоченной инвестиционной фирмой в результате плохого инвестиционного совета, некачественного управления инвестициями или ложного заявления, а также в результате неспособности выполнить функции доверительного хранения ценных бумаг и денежных средств.

Для стран ЕС наличие национальной системы защиты инвесторов на рынке ценных бумаг предусмотрено Директивой 97/9/ЕС Европейского Парламента и Совета Европейского Союза [2].

Одним из самых известных примеров работы СКИ является выплата компенсаций клиентам американского инвестиционного банка



Lehman Brothers Holdings, Inc., чье банкротство в 2008 г. положило начало мировому финансовому кризису.

Системы защиты страховых полисов менее распространены: по данным Организации экономического сотрудничества и развития, они действуют в 26 странах мира. В России система гарантирования полисов страхования жизни пока обсуждается на уровне концепции Банка России.

В обзорах международной практики страхования депозитов, а также рисков инвестиций в неденежные активы отсутствуют сведения о страховании инвестиций в драгоценные металлы, банковские счета в драгоценных металлах защищены только в Турции.

Таким образом, зарубежная система страхования вкладов основывается на международном стандарте («Основополагающие принципы для эффективных систем страхования депозитов»), определяющем минимальный набор требований, которым должны соответствовать национальные системы страхования депозитов. Контроль соблюдения данного стандарта осуществляют Совет по финансовой стабильности, Международный валютный фонд и Всемирный банк.

Российская система страхования вкладов по своим ключевым параметрам соответствует данному международному стандарту.

### *Список литературы*

1. О страховании вкладов в банках Российской Федерации: федер. закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 52 (ч. I), ст. 5029.
2. Директива 97/9/ЕС. Европейского Парламента и Совета Европейского Союза от 03.03.1997 «О схемах компенсаций для инвесторов» // Официальный журнал Европейский Сообществ. 1997. № 84. С. 22–31.
3. Обзор мировой практики страхования вкладов. Агентство по страхованию вкладов: офиц. сайт. URL: <https://www.asv.org.ru> (дата обращения: 28.02.2020).

# ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СУБЪЕКТАХ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ

И.С. Смирнов, студент

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Показана необходимость трансформации IT-решений кредитными организациями. На примере конкретного банка приведен пример интеграции различных банковских продуктов компанией «Диасофт».

**Ключевые слова:** разработка; внедрение; бизнес-процесс; программное обеспечение; банк.

Сегодня цифровой мир входит в каждый аспект нашей жизни, начиная от того, как мы тратим время, и до того, как распоряжаемся деньгами. Он меняет привычный способ коммуникации, развлечений и получения новой информации. На сегодняшний день диджитализация широко распространена в банковском секторе. У современных систем есть огромный ряд преимуществ и прежде всего это удобно и экономит огромное количество времени клиентов и самих сотрудников банков. Конкуренция банков в сфере дистанционного банковского обслуживания возрастает с каждым днем, растет интерес пользователей к получению услуг дистанционно, с помощью смартфонов, персональных компьютеров и прочих средств коммуникации. Также на дистанционное обслуживание переходят и корпоративные клиенты, которые ведут свой бизнес с использованием современных банковских приложений для предпринимателей. Улучшение качества и обширности услуг в данной сфере становится приоритетным для банков в условиях существующей конкуренции.

Если раньше банковский бизнес строился в первую очередь из правильного расположения точек продаж, то теперь на первый план выходит клиент. Все вращается вокруг потребителя: если то, что мы делаем, – хорошо для него, он продвигает нас.

На данный момент сложно назвать кредитную организацию, у которой нет дистанционного обслуживания. Банки активно расширяют свой функционал, упрощают внутренние процессы и уделяют особое внимание рекламе. В таблице приведена статистика развития дистанционного обслуживания.

Благодаря официальной статистике Центрального банка Российской Федерации [6], можно увидеть стремительный рост использования новых технологий. Еще в 2012 г. только 29,22 % от общего коли-

чества физических лиц получали банковские услуги с помощью интернет-решений, в 2018 г. этот показатель составил 93,1 %.

**Количество счетов с дистанционным доступом,  
открытых в кредитных организациях**

Показатели	Годы						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Общее количество счетов (юридических лиц)	99885,5	111879,5	125776,3	162833,2	191961,5	216592,5	238966,1
Юридическим лицам, не являющимся кредитными организациями	2798,5	3042	3460,5	4026,4	4522,9	5216,7	5971,2
С доступом через сеть Интернет	2345,7	2665,1	3122,1	3764,9	4360,9	5091,7	5875,1
Физическим лицам, всего	97087	108837,5	122315,8	158806,8	187438,7	211375,8	232994,9
С доступом через сеть Интернет	28377,8	42337,8	80916,9	136149,3	161628,6	189897,5	217060,9
С доступом посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи	25629,9	30906,9	64597,8	117390,3	143088,6	166753,2	178174,5

Многие кредитные организации в данный момент занимаются трансформацией их ИТ-решений. Существуют различные варианты, силами своего ИТ-отдела, но не каждый может позволить держать себе огромный штат программистов, аналитиков, тестировщиков, внедренцев [4; 5]. Единицы создают дочерние организации, которые разрабатывают персональные решения, например «Сбербанк-Технологии», создающий для ПАО «Сбербанк России». Но даже ведущие игроки этого сектора плотно сотрудничают с компаниями, специализирующимися на разработке банковского программного обеспечения.

Список наиболее известных компаний: ЦФТ, Инверсия, Диасофт, R-Style Softlab, Финист-Софт, EGAR Technology, Группа компаний ЕРАМ, Группа компаний «БПЦ».

Один из примеров, в 2014 г. «Банк Оранжевый» принял решение о необходимости трансформации ИТ-архитектуры. Стратегия прорыв-

ного технологического развития предполагала внедрение фронт-офисного решения и настройку digital-каналов для повышения доступности сервисов банка. Режим работы 24/7, онлайн-процесс кредитования через digital-каналы, принятие решения о выдаче кредита за несколько минут и завершение полного цикла сделки в течение часа – это уровень технологичности, который до сих пор остается для многих банков лишь мечтой, а для «Оранжевого» стал реальностью.

По итогам ИТ-трансформации банк перешел на круглосуточное обслуживание клиентов, сократил срок принятия решения о выдаче кредитов с 4–6 часов до 15–25 минут, а время подготовки документов – с 2–3 часов до 12–20 минут. Наибольший рост показало направление выдачи автокредитов физическим лицам через партнерскую сеть автосалонов. Количество партнеров банка «Оранжевый» возросло более чем в 10 раз, и сегодня в его сеть входит 350 автосалонов. Общее количество заявок на автокредиты возросло до 6 000–10 000 шт. в полгода в сравнении с изначальными 200–500 шт. До проекта банк ежемесячно выдавал кредиты на общую сумму 2 300 000–11 000 000 руб., в данный момент сумма варьируется от 165 до 220 млн руб.

«Оранжевый» совершенствует свои каналы дистанционного обслуживания и помимо «классической» для любого банка услуги мобильного и интернет-банка осуществляет выездное обслуживание, имеет собственный колл-центр, предоставляет обслуживание в точках продаж своих партнеров. Банк предлагает консалтинговые услуги для бизнеса, включая юридическое сопровождение, аудит, бухгалтерию, финансовое прогнозирование [1–3], налоговые консультации, страховые и сервисные услуги, а также стандартные банковские продукты. «Оранжевый» выстроил ИТ-архитектуру таким образом, чтобы она позволяла создавать по каждому из направлений бизнеса свою экосистему, основанную в том числе на эффективной интеграции продуктов банка и его партнеров.

Через два года после реализованных работ «Оранжевый» увеличил активы на 47 % и поднялся в общем рейтинге банков на 130 позиций.

Digital-пространство стало неотъемлемой частью жизни современного человека. В Digital сегодня все: магазины, операторы связи, социальные сети и различные мессенджеры. Для максимального удовлетворения потребностей клиентов в финансовых сервисах банкам тоже нужно быть в Digital. Но быть цифровым банком – это не только решить вопрос предоставления финансовых продуктов и услуг через интернет-банк и мобильный банк. Необходимо достичь полной согласованности каналов обслуживания, соединить их в одной системе –

привести к омниканальности в банке (omni-channel). Омниканальность позволяет клиенту решать задачи через удобные ему каналы, а банку – отслеживать все операции в едином окне.

Лидеры финансовой отрасли на правах инноваторов бесповоротно изменили рынок. Современное требование к банкам – они должны создавать единое цифровое пространство с доступом к продуктам и сервисам через любые устройства: смартфон, компьютер, терминал самообслуживания и т.д.

Критически важным требованием бизнеса стал принцип time-to-market – время вывода на рынок нового финансового продукта раньше измерялось в месяцах, теперь – в неделях и даже днях.

Радикально повысилась сложность финансовых продуктов. Как рассказывают участники рынка, первая фаза цифровизации финансовой сферы прошла весьма живо и динамично – в цифру переводились базовые одношаговые транзакционные взаимоотношения с клиентом (посмотреть выписку, перевести деньги и т.п.). Но на практике оказалось, что основная масса услуг требует многошаговых взаимодействий, которые включают интеграцию разнообразных процессов на уровне миддл-офиса, core banking, обращений к внешним ресурсам и т.п. Такие задачи не могут быть быстро реализованы в виде отдельных микросервисов, потому что их ключевой особенностью является интеграция компонентов.

Интересно, что трансформация сложных процессов в цифровой формат не касается функциональности конкретных банковских продуктов – сам функционал при переходе в цифру принципиально не меняется. Изменяется способ доставки данных и, как следствие, резко повышается транзакционность процессов (они ведь доступны теперь 24/7), что обуславливает новые требования к информационной емкости ИТ-систем, производительности, системной архитектуре и, как ни странно, к корпоративной культуре в части организации работы команд разработки.

Применительно к банковским ИТ, полагают в «Диасофт», наличие «двух скоростей», согласно подходу Gartner, подразумевает разделение стабильно работающего, практически полностью автоматизированного, бэк-офиса и динамично развивающегося фронт-офиса. В такой архитектуре бэк-офис, по сути, представляет собой высокопроизводительное цифровое ядро банка, обеспечивающее, во-первых, функциональность core banking, и, во-вторых, поддержку сквозных бизнес-процессов. Это позволяет сложным сервисам функционировать без участия человека. Фронт-офисные системы дают возможность банкам зарабатывать деньги в цифровой среде, от гибкости

настроек бизнес-процессов в этих системах зависит скорость вывода на рынок новых финансовых продуктов.

Опыт цифровизации банков-лидеров полезен для оценки стоимости подобной трансформации для основной массы кредитных учреждений, которые только-только всерьез задумались о собственной конкурентоспособности в эпоху цифрового банкинга. Для этого достаточно перемножить количество лет (месяцев), потраченных на опыты с цифровыми продуктами, численность сотрудников и средний размер заработной платы банковского программиста. Счет идет на десятки миллиардов рублей – такова цена победы в конкуренции в эпоху цифры

### **Список литературы**

1. *Возяков В.И., Филиппов В.П.* Инструментальная поддержка управленческих решений в условиях экономического соперничества // *Обозрение прикладной и промышленной математики*. 2008. Т. 15. Вып. 3. С. 456–457.
2. *Возяков В.И., Филиппов В.П.* Модель рынка с прогнозируемыми ценами // *Обозрение прикладной и промышленной математики*. 2007. № 4. Т. 14. С. 694–695.
3. *Лаврентьев Л.Ф., Филиппов В.П.* Финансовое прогнозирование на основе аппарата нейронных сетей // *Вестник Российского университета кооперации*. 2014. № 2 (16). С. 122–127.
4. *Филиппов В.П.* Применение современных информационных технологий интеллектуальной обработки данных в экономике // *Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.)*. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 311–316.
5. *Филиппов В.П., Шульдяшева Е.О.* Применение метода оценки совокупного экономического эффекта от внедрения среды разработки // *Вестник Российского университета кооперации*. 2015. № 2 (20). С. 57–62.
6. Цифровой банк: офиц. сайт. URL: <https://www.diasoft.ru>.

# НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ ПРАВ В ОБЯЗАТЕЛЬНОМ ПЕНСИОННОМ СТРАХОВАНИИ В УСЛОВИЯХ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ\*

**А.К. Соловьев**, д-р экон. наук, проф.

*Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Заслуженный экономист России, начальник Департамента  
актуарных расчетов и стратегического планирования ПФР*

В Финансовом университете в 2019 г. в рамках госзадания выполнено научное исследование на тему «Актуарное обоснование формирования страховых пенсионных прав в системе обязательного пенсионного страхования России в условиях старения населения», которое является продолжением цикла пионерных исследований университетских специалистов по актуальным проблемам пенсионной реформы.

Выполненная НИР посвящена научному обоснованию условий формирования страховых пенсионных прав всех категорий застрахованных лиц в условиях увеличения продолжительности жизни и роста числа пенсионеров.

В работе актуарно-статистическими методами проанализированы факторы и условия, необходимые для достижения достойного уровня материального обеспечения пенсионеров. Показано, что повышение пенсионного возраста и иные меры параметрической настройки самой пенсионной системы позволяют обеспечить только краткосрочный экономический эффект, а обеспечить долгосрочную социальную и экономическую устойчивость всех элементов пенсионной системы можно только путем регулирования внепенсионными факторами: макроэкономическими и социально-трудовыми.

Обосновано, что наиболее узким местом современной системы формирования пенсионных прав работников как наемного, так и самозанятого сектора рынка труда является теньная занятость граждан в течение трудоспособного периода жизни. По данным статистики, около 20 млн чел. заняты в теневом секторе экономики в той или иной степени, что в соответствии с принципами пенсионного страхования не учитывается при формировании пенсионных прав.

Пенсионный возраст является одним из базовых параметров регулирования пенсионной системы. Его изменение напрямую влияет на

---

\* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

изменение других параметров: стажа, объема накопленных пенсионных прав. Возрастные требования к формированию пенсионных прав оказывают влияние не только на размер пенсии каждого застрахованного лица, но и на макроэкономическое развитие страны в долгосрочной перспективе. Этим определяется актуальность и практическая значимость выполненного исследования и его результатов.

Повышение пенсионного возраста оказывает влияние на период дожития, сокращает охват пенсионным страхованием, усиливает перераспределение, поскольку увеличивается доля лиц, которые не доживут до пенсии, другие за счет этого получают больший размер пенсии.

Целью работы являлось обоснование условий формирования страховых пенсионных прав в условиях старения населения для всех категорий населения.

Методология исследования основана на общих и специальных методах научного познания: анализа (экономико-статистического, финансового, системного, сравнительного) теоретического и практического материала и синтеза, экспертных оценок, актуарного моделирования и прогнозирования.

В работе выполнен анализ социальных последствий для формирования пенсионных прав при росте показателей демографической нагрузки на пенсионную систему на долгосрочную перспективу и обоснования мер, направленных на сохранение и приумножение пенсионных прав граждан в неблагоприятных макроэкономических условиях и на фоне новых демографических трендов.

В исследовании показано, что в соответствии с правительственной Стратегией долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации установленные для страховых пенсий целевые индикаторы должны служить критериями для мониторинга развития пенсионной системы:

- коэффициент замещения страховой пенсией по старости до 40 % утраченного заработка при нормативном страховом стаже и средней заработной плате;
- средний размер страховой пенсии по старости на уровне 2,5–3 прожиточных минимумов пенсионера.

Эффективность пенсионной системы в мировой теории и практике оценивается с двух позиций: для каждого застрахованного лица и для общества (государства):

- для застрахованных лиц ключевым показателем эффективности функционирования пенсионной системы являются показатели, характеризующие уровень их пенсионных выплат, в качестве которых вы-



ступают коэффициент замещения и соотношение размера пенсии с прожиточным минимумом пенсионера,

- для государства – долгосрочная финансовая обеспеченность принятых пенсионных обязательств (сбалансированность бюджета).

Исследование показывает, что в целях повышения эффективности формирования пенсионных прав в условиях демографического старения населения необходимо обеспечить адекватность государственных мер по регулированию макроэкономических и институциональных факторов.

В результате исследования показано, что среди таких мероприятий следует выделять не только внутренние факторы, но и внешние условия развития пенсионной системы:

- макроэкономические (трансформацию рынка труда для участия в нем граждан старших и младших возрастных групп, с одной стороны, и рост макроэкономики страны для создания новых рабочих мест – с другой);

- демографические (снижение смертности в трудоспособных возрастах, в том числе путем развития социальных институтов, улучшения медицинского обслуживания населения);

- расширение охвата застрахованных лиц, формирующих свои пенсионные права в легальном секторе экономики;

- создание экономических и правовых условий для формирования пенсионных прав, обеспечивающих достойный уровень материального обеспечения при наступлении старости для страхователей, уплачивающих страховые взносы в ПФР в виде фиксированного платежа.

Результаты НИР показывают, что в условиях демографического старения показатели роста бедности пенсионеров и дефицита пенсионного бюджета обусловлены внешними факторами, а не параметрами самой системы.

Страховая пенсионная система базируется на принципе эквивалентности пенсионных прав и государственных обязательств, реализация которого и др. принципов должна обеспечить достижение целей государственной Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы России [1].

Выполненный в НИР актуарно-статистический анализ внешних и внутренних проблем отечественной пенсионной системы позволил обосновать комплекс макроэкономических мероприятий государственного регулирования условий по формированию пенсионных прав застрахованных лиц, занятых в различных сферах хозяйственной деятельности:

- регулирование трансформации рынка труда с учетом роста числа самозанятого населения и сокращения наемных рабочих мест;
- необходимость опережающего роста макроэкономики страны за счет легализации теневой занятости для создания новых рабочих мест с учетом половозрастных особенностей трудоспособного населения, которые необходимы для увеличения занятости дополнительной численности предпенсионного поколения.

В результате исследования доказано, что наряду с государственным регулированием «внешних» (к пенсионной системе) факторов формирования пенсионных прав различных категорий застрахованных лиц не менее важное значение имеет параметрическая настройка самой пенсионной системы обязательного страхования в части:

- расширения охвата застрахованных лиц, формирующих свои пенсионные права в легальном секторе экономики;
- создания экономических и правовых нормативов для формирования пенсионных прав самозанятых категорий работников, с целью обеспечения достойного уровня материального обеспечения при наступлении старости (для страхователей, уплачивающих страховые взносы в ПФР в виде фиксированного платежа).

В исследовании показано, что финансовая несбалансированность пенсионной системы, снижение размеров пенсий и, как следствие, рост бедности среди пожилых людей обусловлены внешними факторами, воздействующими на функционирование пенсионной системы. При этом проблемы обеспечения достойного уровня пенсионного обеспечения работающих пенсионеров, самозанятых и льготных категорий застрахованных лиц не были решены.

В отношении формирования страховых пенсионных прав наемными работниками меры должны быть направлены на легализацию скрытой оплаты труда, позволяющей сформировать пенсионные права в увеличенном размере без изменения текущей формулы.

Оплата труда наемных работников (включая отчисления на социальное страхование и скрытую оплату труда) в 2018 г. составляла 48 244 млрд руб. Доля скрытой оплаты труда в оплате труда наемных работников равна 27 %, по сравнению с 2015 г. она уменьшилась лишь на 1 п.п. [2].

В отношении самозанятых лиц совершенствование порядка формирования пенсионных прав заключается в повышении размера фиксированного платежа: он должен позволять сформировать страховую пенсию в размере прожиточного минимума пенсионера (или 2,5 ПМП) независимо от суммы легального дохода, так как текущий раз-

мер минимального фиксированного платежа недостаточен даже для формирования пенсии в размере 1 ПМП.

Анализ факторов, влияющих на формирование пенсионных прав в условиях повышения пенсионного возраста, показывает, что меры, определенные Стратегией, являются эффективными, несмотря на замедление процесса их реализации. Результаты анализа позволили сделать вывод о том, что огромные резервы в отношении возможностей адаптации механизма формирования пенсионных прав к новым условиям кроются в порядке формирования прав самозанятых лиц.

В настоящее время пенсионные права формируются в разных социально-демографических группах по-разному. В этом кроется недостаток действующего правового и экономического механизма. Приведение этого механизма в соответствие с механизмом формирования прав наемных работников было обозначено еще в 2012 г. в Стратегии, однако темпы реализации Стратегии были замедлены и многие мероприятия остались до сих пор нереализованными. Поэтому одним из основных результатов НИР следует считать обоснование необходимости финансовой независимости ПФР, что достигается при условии легализации теневого сектора экономики.

Для обоснования предложений в процессе исследования:

1) проанализирована зарубежная и отечественная практика регулирования функционирования распределительного компонента пенсионных систем, специальная литература по исследуемой проблематике, осуществлен анализ нормативных условий функционирования распределительного компонента системы обязательного пенсионного страхования Российской Федерации как внутрисистемных, так и внешних по отношению к ней (демографических и макроэкономических параметров), оказывающих влияние на развитие пенсионной системы;

2) разработаны методические подходы к проведению актуарного обоснования формирования пенсионных прав в распределительном компоненте системы обязательного пенсионного страхования;

3) предложена методика проведения актуарных расчетов для целей обоснования механизма формирования пенсионных прав в распределительном компоненте системы обязательного пенсионного страхования;

4) разработан программный модуль для расчета пенсионных прав в соответствии с предложенной методикой, позволяющий рассчитать объем пенсионных прав до 2050 г.;

5) сформулированы предложения для совершенствования пенсионного законодательства в части порядка формирования пенсионных прав в системе обязательного пенсионного страхования;

б) с использованием программного модуля, методики расчета пенсионных прав выполнены актуарные расчеты эффективности предлагаемых мер, в том числе уровня сбалансированности бюджета ПФР и уровня пенсионного обеспечения в распределительном компоненте системы обязательного пенсионного страхования на период до 2050 г.

Полученные в ходе исследования результаты предлагается использовать органами исполнительной власти:

- для характеристики пенсионной системы в части оценки адекватности пенсионных прав застрахованных лиц государственным обязательствам;
- при обосновании комплекса предложений по оптимизации порядка формирования пенсионных прав застрахованных лиц;
- для выбора целевых ориентиров развития пенсионной системы в рамках реализации Стратегии.

Наряду с рекомендациями для органов власти не менее важным практическим результатом исследования следует считать разработку методики определения нормативно необходимого объема пенсионных прав для различных категорий застрахованных лиц.

С точки зрения практической полезности можно говорить о «калькуляторе пенсионных прав», который в отличие от «пенсионного калькулятора», который позволяет предварительно примерно оценить размер назначенной пенсии, обеспечивает ежегодный мониторинг каждому застрахованному лицу за процессом достижения заданного уровня страховой пенсии задолго до ее назначения. Это позволит каждому работнику независимо от сферы занятости регулировать процесс достижения заданного уровня своей пенсии. Особенно это актуально для самозанятых категорий населения, которые самостоятельно выполняют функцию страхователя. Указанная методика оценки страховых пенсионных прав оформлена в виде РИД и зарегистрирована.

В основе исследования лежит методика актуарных расчетов обоснования формирования страховых пенсионных прав в системе обязательного пенсионного страхования России, а также представлены результаты расчетов по предлагаемой методике.

Согласно расчетам, проведенным по разработанной модели, накопленная сумма баллов, соответствующая размеру пенсии по старости на уровне не менее 2,5 ПМП, включая фиксированную выплату,

составит 192,35 и более баллов (расчеты выполнены исходя из макро- и условий 2019 г.). Для зарабатывания пенсии в размере 1 ПМП необходимо накопить 40,25 баллов в виде пенсионных прав.

Актuariными расчетами показано, что для наемных работников с учетом скрытой оплаты труда в облагаемой заработной плате средний размер заработной платы увеличится с 47,7 тыс. руб. (по данным Росстата за апрель 2019 г.) до 65,3 тыс. руб. [3].

В результате за 35 лет стажа при условии получения ежегодно среднестатистической заработной платы соотношение страховой пенсии по старости и ПМП составит 3,0 ПМП. В то время как за период стажа не более 32 лет не более 40,9 % наемных работников смогут заработать пенсию на уровне не более 2,5 ПМП.

На основе актуарных расчетов на долгосрочный период (до 2050 г.) выполнен расчет экономического эффекта от реализации данной меры путем соотношения страховой пенсии с ПМП.

На примере прогнозирования условий формирования пенсионных прав для наемных работников исходя из средней заработной платы (включая скрытую оплату труда) соотношение страховой пенсии по старости с ПМП с учетом фиксированной выплаты за 35 лет стажа достигает 2,9 ПМП на всем протяжении прогнозного периода до 2050 г. К 2030 г. при стаже 35 лет 59,6 % наемных работников смогут рассчитывать на пенсию не менее 2,5 ПМП.

Принципиально иная от основного контингента наемных работников тенденция наблюдается для самозанятых категорий работников. Согласно расчетам, проведенным при апробации госзадания, при действующих условиях формирования пенсионных прав самозанятым, уплачивающим фиксированный платеж, требуется 121 год, чтобы сформировать право на получение страховой пенсии по старости в размере 2,5 ПМП. С дохода 6,9 млн руб. самозанятые смогут заработать 2,5 ПМП за 37 лет (охват – 0,1 % лиц).

Для получения самозанятыми страховой пенсии по старости в размере не менее 1,0 ПМП (в рамках реализации мер по совершенствованию порядка формирования страховых пенсионных прав) необходимо платить в течение 15 лет платеж в размере 50 тыс. руб. в год. Для получения пенсии в размере 2,5 ПМП – фиксированный платеж в размере 102 тыс. руб. в год в течение 35 лет.

Результаты исследования наглядно показывают усиление расслоения размера пенсии по причине различных условий формирования пенсионных прав у наемных работников и самозанятых граждан: для последних требования к продолжительности стажа и размеру страховых взносов существенно занижены относительно первых. В то время

как удельный вес теневых доходов имеет обратную ориентацию: для наемных работников теневой стаж и теневой заработок имеют вторичное значение относительно легальных доходов.

Наряду с повышением требований к стажу и облагаемому заработку для формирования пенсионных прав наемных работников легализация теневых пенсионных прав позволит мобилизовать дополнительные страховые ресурсы как для повышения уровня жизни пенсионеров, так и для регулирования долгосрочной финансовой устойчивости пенсионного бюджета. В работе показано, что демографические факторы даже с учетом повышения пенсионного возраста увеличивают нагрузку на рынок труда, но не снижают ее, что отражается в росте теневой занятости.

Поэтому наиболее эффективным вектором развития пенсионной реформы в целях повышения материального благополучия растущего контингента пенсионеров с правами самозанятого населения, которые до сих не имеют возможности обеспечения достойного уровня жизни, является нормативное регулирование условий формирования пенсионных прав с учетом теневых доходов. Перечисленные меры согласуются со стратегическими документами правительства и полностью соответствуют страховым принципам завершающего этапа пенсионной реформы в России.

Уникальным результатом исследования является актуарная модель расчета объема пенсионных прав («калькулятор пенсионных прав»), необходимых для получения достойной пенсии независимо от источника дохода. Теоретические положения и практические рекомендации исследования предлагается использовать при подготовке нормативных документов, направленных на решение задач, поставленных Президентом России в майском указе.

### ***Список литературы***

1. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации: распоряжение Правительства РФ от 25.12.2012 № 2524-р.
2. Госстат России: офиц. сайт. URL: <https://gks.ru>.
3. Соловьев А.К., Донцова С., Кучук С. Пенсионный возраст в страховой пенсионной системе: проблемы выбора для России // Пенсия. 2018. № 5. С. 38–49.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬЮ ТЕРРИТОРИИ

Д.Ю. Спирин, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Исследованы теоретические аспекты управления финансовой обеспеченностью территории с выявлением компонентов и факторов, определяющих формирование модели управления финансовой обеспеченностью для различных типов территорий; выделены признаки содержания модели управления, определен результирующий элемент управления финансовой обеспеченностью территории как система критериев, позволяющая оценить степень достижения целей управления, его качество и эффективность; предложен механизм наращивания финансового потенциала территории на основе обеспечения эффективного управления ресурсами.

**Ключевые слова:** управление; финансовая обеспеченность; бюджетная обеспеченность; территория; эффективность; ресурсы.

Современные экономические условия развития бюджетного федерализма и межбюджетных отношений повышают значимость объективной оценки степени самостоятельности и устойчивости бюджетных систем территорий [1–3; 6; 7].



Финансовая обеспеченность и бюджетная самостоятельность региона  
в рамках реализации принципа самостоятельности бюджетов

Финансовая обеспеченность территории определяется как соотношение ее финансовых ресурсов и потребности в них, рассчитанное с учетом социальных нормативов и их дифференциацией по важнейшим направлениям развития. Нормативно закрепляет необходимость поддержания финансовой обеспеченности регионов принцип самостоятельности бюджетов, определенный ст. 31 Бюджетного кодекса РФ, содержание которого представляет собой совокупность прав и обязанностей органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере бюджетного процесса (рисунок) [1].

Статья 33 Бюджетного кодекса РФ, закрепляющая принцип сбалансированности бюджета, определяет необходимое условие бюджетной обеспеченности: объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать объему доходов и поступлений источников финансирования его дефицита, уменьшенных на соответствующую сумму выплат [1]. Методология управления финансовой обеспеченностью территории представляет собой логическую последовательность управленческих действий органов государственной власти и органов местного самоуправления по взаимосвязанному единому пониманию целей, ориентиров управления финансами, средств и способов их достижения. Методологию управления финансовой обеспеченностью территории формируют ряд компонент. На основе концепции (стратегии), приоритетов управления и ориентиров достижения формируются цели управления финансовой обеспеченностью территорий, которые имеют весьма индивидуальный характер. Для депрессивных территорий – это достижение роста собственных ресурсов в структуре бюджетных доходов, что позволит снизить их финансовую зависимость и укрепить финансовую устойчивость. Для стагнирующих территорий – это поиск точек экономического роста, способных активизировать финансовые потоки и укрепить финансовый потенциал территории, тем самым, снизив зависимость от федерального бюджета. Для развивающихся территорий – это активные внешние инвестиции в развитие многоотраслевого хозяйственного комплекса и прорывные проекты как дополнительные источники финансирования развития и перехода к стабильному состоянию финансово-бюджетной системы. И, наконец, для финансово-стабильных территорий – дальнейшее укрепление и поддержание достигнутого независимого финансового положения в долгосрочной проекции.

Для достижения цели управления финансовой обеспеченностью и бюджетной самодостаточностью территории используют различные подходы как направления, рассматривающие финансово-бюджетный процесс, в рамках которого реализуется методология управления. В за-



висимости от того, какой подход является приоритетным, формируются соответствующие методы и инструменты управления.

В настоящее время системы территориального финансового управления базируются на ориентированности на результат, открытости, максимальном соответствии расходных обязательств программным документам, в которых определяется их целевая направленность. Обращает на себя внимание построение многоступенчатой системы внутреннего контроля и внутреннего аудита, мониторинга качества финансового управления на всех уровнях [4–6].

Таким образом, понимая финансовую обеспеченность территории как достижение состояния его ресурсного потенциала, направленного на стабильное накопление и приращение финансовых ресурсов, можно выделить признаки, определяющие содержание модели управления. Результирующим элементом системы управления финансовой обеспеченностью территории выступает система критериев, позволяющая оценить степень достижения целей управления, его качество и эффективность:

- 1) полное покрытие финансовых обязательств перед всеми участниками финансовых отношений;
- 2) обеспечение размера финансовых ресурсов, достаточных для устойчивого социально-экономического развития;
- 3) гарантирование и обеспечение достойного уровня жизни населения, соответствия критериев качества жизни стандартам;
- 4) финансовое обеспечение расширенного воспроизводства базовых отраслей экономики;
- 5) достаточное финансовое обеспечение бюджетных расходов и обязательств;
- 6) повышение эффективности и качества управления бюджетом;
- 7) удовлетворение инвестиционных потребностей территории.

В каждом из элементов системы финансовых ресурсов территории заложен свой потенциал повышения как бюджетной эффективности, так и бюджетной самодостаточности. Однако его уровень использования и возможности развития у территорий разные, определяемые как эволюционными особенностями их развития, ее природно-климатическими и ресурсными возможностями, уровнем развития, специализацией и местом территории в национальной экономике.

Модель системы управления финансовой обеспеченностью может быть сформирована и реализована при условии создания механизма наращивания финансового потенциала территории:

1) ресурсы, имеющиеся в распоряжении территории: финансовые, кредитные, инвестиционные, материальные, обеспечивающие эффективную жизнедеятельность субъекта РФ;

2) систему управления, включающую: планирование, нацеленное на выявление потенциала развития в будущем, реализация, направленная на формирование нового потенциала и превращение используемого в факторы успеха, контроль, заключающийся в выполнении функции проверки эффективности осуществления планов и решений, системного и постоянного мониторинга их достоверности.

Таким образом, целью управления финансовыми ресурсами является системное генерирование накопленных, привлекаемых и образующихся в результате деятельности экономических агентов финансовых ресурсов, поступающих в их распоряжение, обуславливая достижение стратегических целей социально-экономического развития территории. Следовательно, управление финансовой обеспеченностью территории представляет собой комплекс воздействий на доходную и расходную части бюджета в целях повышения его сбалансированности и доходности, формирования предпосылок устойчивого социально-экономического развития территории.

### *Список литературы*

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 15.04.2019). URL: <http://www.consultant.ru>.

2. Порядок осуществления мониторинга и оценки качества управления финансами муниципальных образований Чувашской Республики: постановление Кабинета Министров Чувашской Республики от 25.06.2015 № 231 (в ред. от 11.11.2015 №407) // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru>.

3. Барсукова М.В., Федорова Л.П. О процессе организации финансовой безопасности экономического субъекта // Проблемы управления современной экономикой: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 декабря 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 45–50.

4. Гайдук В.В. Бюджетная безопасность как фактор эффективности национальной экономики // Региональная экономика и управление. 2015. № 1–2. С. 46–49.

5. Загитова И.Н., Юнаковский А.А. Управление финансовыми потоками // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 10.01.2020).

6. Ибрагимова П.А. Проблема определения бюджетной обеспеченности региона // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития: материалы Всерос. науч.-практ. конф. Чебоксары, 2014. С. 53–60.

7. Федорова Л.П., Литвинова О.В., Неустроев Р.А. Оценка эффективности расходования государственных финансовых средств региона: монография. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010. 167 с.

## **УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ**

**Д.Ю. Спирин**, магистрант, **Л.П. Федорова**, д-р экон. наук, проф.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Исследована система управления муниципальной собственностью как фактор укрепления финансовой устойчивости – основы эффективности социально-экономической деятельности муниципального образования; систематизированы способы и обозначены проблемы оценки финансовой устойчивости муниципалитетов; отмечено, что муниципальные организации не наделяются правом собственности на имущество, закрепленное за ними собственником, поэтому не могут распоряжаться имуществом без его согласия; даны рекомендации по рациональному использованию муниципальной собственности как сегмента обеспечения финансовой устойчивости города.

**Ключевые слова:** управление; муниципальная собственность; финансовая устойчивость; муниципалитет; муниципальное образование; имущество.

Управление финансовой устойчивостью является основой эффективности социально-экономической деятельности любой организации. Вопрос экономической безопасности и финансовой устойчивости муниципальных образований активно обсуждается в отечественной экономической литературе [4; 5; 8]. Эти проблемы также связаны с высоким уровнем субсидий местных бюджетов, в то время как муниципальная собственность может служить дополнительным источником финансовых ресурсов для социально-экономического развития города. Существуют разные способы оценки. Большинство исследователей оценивают финансовую устойчивость муниципалитетов через призму наполненности бюджетов. Что касается муниципального уровня, то если обратиться к определению 3 ст. 215 Гражданского кодекса РФ [2], казна состоит не только из средств соответствующего бюджета, но и иного муниципального имущества, не закрепленного за муниципальными предприятиями и учреждениями. А согласно ст. 49 Федерального закона РФ от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об

общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [3], экономическую основу местного самоуправления составляют муниципальное имущество и имущественные права, средства местных бюджетов.

Представляется, что это означает, что в обеспечении финансовой стабильности бюджета города участвует и муниципальная собственность. Самостоятельность местного самоуправления немыслима без его финансово-экономической основы, включающей муниципальную собственность. В соответствии с Конституцией РФ и Законом об общих принципах организации местного самоуправления [1; 3], муниципальное образование самостоятельно осуществляет все полномочия собственника в отношении принадлежащего ему имущества. Тема рационального экономического управления муниципальной собственностью в современной России одна из самых актуальных. Поэтому главным требованием к использованию муниципальной собственности является максимально сбалансированное сочетание принципов экономической эффективности. Согласно п. 3 ст. 215 Гражданского кодекса РФ, имущество, не закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями, составляет имущество казны муниципального образования [2]. Остальное имущество закреплено за муниципальными предприятиями и учреждениями на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Согласно ст. 294, 296 Гражданского кодекса РФ, имущество муниципальных унитарных предприятий (МУП) закрепляется на праве хозяйственного ведения, а имущество муниципальных казенных предприятий и муниципальных учреждений – на праве оперативного управления [2]. Важно подчеркнуть, что муниципальные предприятия и учреждения не наделяются правом собственности на имущество, закрепленное за ними собственником, т.е. муниципальным образованием. Именно поэтому они не могут распоряжаться закрепленным за ними имуществом без согласия своего собственника.

Таблица 1

**Объекты муниципальной собственности г. Чебоксары в 2016–2018 гг. [6; 7]**

Наименование объектов муниципальной собственности	Количество по состоянию на		
	01.01.2017 г.	01.01.2018 г.	01.01.2019 г.
Муниципальные унитарные предприятия	2	2	2
Муниципальные учреждения	251	263	259
Хозяйствующие общества с долей участия г. Чебоксары	19	19	18*

\* Примечание: в 2018 г. ликвидировано АО «Расчетно-кассовый центр».

В качестве обеспечения экономической основы развития г. Чебоксары Горком имуществом сформирован и ведется Единый реестр муниципальной собственности города, где по состоянию на 01.01.2019 г. числились 2 муниципальных унитарных предприятия, 259 муниципальных учреждений, 18 хозяйствующих субъектов с долей участия г. Чебоксары [6; 7] (табл. 1).

В г. Чебоксары функционируют 2 муниципальных унитарных предприятия: МУП «Чебоксарское троллейбусное управление» и МУП «Теплосеть», удовлетворяющих жизненно важные потребности населения города, полностью или частично финансируемых из бюджета города. Общее количество объектов недвижимости в Едином реестре муниципальной собственности города Чебоксары по состоянию на 01.01.2019 г. составляло 13714 ед. и 143023 объектов движимого имущества. В период 2015–2018 гг. в Управлении Росреестра по Чувашской Республике поставлены на учет как бесхозные объекты 629 ед. Признано в судебном порядке право муниципальной собственности города Чебоксары на 598 объектов. В целях освобождения предприятий от несвойственных им функций по содержанию объектов коммунального хозяйства за 2018 г. в муниципальную собственность города Чебоксары принято объектов на 52331 тыс. руб. по остаточной стоимости. Число объектов муниципальной собственности возрастает, а эффективность их использования снижается.

К примеру, в 2017–2018 гг. произошло снижение общей площади свободных нежилых помещений с 4998 м<sup>2</sup> до 4996 м<sup>2</sup>, т.е. на 8 %.

По состоянию на 01.01.2019 г. число действующих договоров аренды и размер арендуемой площади уменьшились (табл. 2).

Таблица 2

**Показатели арендуемой площади муниципальной собственности г. Чебоксары в 2017–2018 гг. [6; 7]**

Показатели	По состоянию на		Темп изменения, %
	01.01.2018 г.	01.01.2019 г.	
Количество договоров, ед.	435	396	91,0
Общая арендуемая площадь, тыс. м <sup>2</sup>	49,4	46,5	94,1

Снижение количества договоров аренды произошло в основном в связи с расторжением договоров аренды нежилых помещений по инициативе арендаторов. Кроме этого, не обеспечивается своевременное поступление арендных платежей за муниципальное имущество в соответствии с условиями договоров аренды – задолженность прихо-

дится взыскивать как во внесудебном, так и в судебном порядке. Так, в 2018 г.:

- направлено 1238 претензий на общую сумму 417689 тыс. руб.;
- оплачено по 387 претензиям на общую сумму 91768 тыс. руб.;
- предъявлено 328 исков на общую сумму 144460 тыс. руб.;
- оплачено по 767 решениям суда на общую сумму 72723 тыс. руб.

Низка результативность продажи объектов муниципальной собственности. В 2018 г. было проведено 113 торгов, на которые было выставлено 449 объектов (объекты выставлялись неоднократно), для сравнения – за аналогичный период 2017 г. было проведено 75 торгов по 418 объектам, которые также выставлялись неоднократно. По результатам проведенных торгов было реализовано: в 2018 г. – 199 объектов, или 44 %; в 2017 г. – 278 объектов, или 66 %, оставшиеся объекты были не востребованы [6; 7].

Проведенный анализ структуры и состава муниципального имущества позволил выделить имущество в качестве составной части обеспечения финансовой устойчивости муниципальных образований, т.е. имущество, которое может быть реализовано (приватизировано) или заложено муниципальным образованием, или сдано в аренду.

Подводя итог, следует отметить, что муниципальная собственность играет очень важную роль в жизнедеятельности города. Правильное распоряжение муниципальным имуществом будет способствовать увеличению доходов в муниципальные бюджеты и, как следствие, решению многих социальных проблем граждан. Для повышения эффективности управления муниципальной собственностью необходимо наличие эффективного аппарата для управления, позитивное развитие рыночных отношений и рациональное управление муниципальной недвижимостью, создание финансовых и социально-экономических, правовых условий для успешного управления муниципальными образованиями.

### ***Список литературы***

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с поправками от 30.12.2008, 05.02.2014, 21.07.2014). URL: <http://www.base.garant.ru>.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ. URL: <http://www.base.garant.ru>.

3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 10.01.2020).

4. Барсукова М.В., Федорова Л.П. О процессе организации финансовой безопасности экономического субъекта // Проблемы управления современной экономикой: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 декабря 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 45–50.

5. Загитова И.Н., Юнаковский А.А. Управление финансовыми потоками // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 10.01.2020).

6. Официальный сайт Администрации города Чебоксары. URL: <http://www.gcheb.cap.ru>.

7. Официальный сайт Чебоксарского городского комитета по управлению имуществом. URL: <http://gov.cap.ru>.

8. Федорова Л.П., Литвинова О.В., Неустроев Р.А. Оценка эффективности расходования государственных финансовых средств региона: монография. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010. 167 с.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**С.А. Степанов**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена осмыслению теоретических основ понятия «эффективность деятельности организации», отражающих эволюцию экономической категории «эффективность», понимание ее современного содержания и систематизацию видовой классификации в контексте требований современной экономики.

**Ключевые слова:** эффект; эффективность; результативность деятельности организации; виды эффективности.

Эффективность является одной из значимых экономических категорий, отражающих, с одной стороны, достигнутое положительное соотношение результатов и затрат [2] как итог финансово-хозяйственной деятельности, складывающийся из многочисленных частных параметров, отражающих отдельные ее аспекты, а, с другой, оценочный показатель, позволяющий измерить результативность функционирования организации [3].

Эффект (с лат. effectus) – выполнение действий, результат. Еще представители античной философии Аристотель и Ксенофонт отождествляли эффективность с выгодами от ведения домашнего хозяйства. Представители меркантилизма отождествляли эффективность процесса

обмена с прибыльностью как соотношение результата и затрат, аналогичной точки зрения придерживались и представители физиократического направления философии, определяющие эффективность как некое превосходство результатов над произведенными издержками.

Эффективное определение благ, предложенное В. Парето, считается первым с позиции экономической теории определением эффективности.

Этапология развития понятия «эффективность» в экономической науке представлена в таблице.

Российские ученые внесли весомый вклад в развитие содержания понятия эффективности. В первой половине XX в. в исследованиях С.Г. Струмилина, А.И. Ноткина, А.Е. Пробста рассматривались различные стороны эффективности общественного производства, характерные для периода начавшейся индустриализации. В частности, С.Г. Струмилиным сформирована теория эффективности, интерпретирующая ее как результативность производства, отражающая соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами труда.

Л.И. Абалкин считал целесообразным определять эффективность общественного производства как величину национального дохода, приходящуюся на одного работающего, а эффективность деятельности организации – посредством расчета рентабельности основных средств как цены усилий, затраченных на получение эффекта. Однако, учитывая тот факт, что эффективность – многоаспектная категория, ее оценка не может быть сведена к вычислению только одного показателя, а требует системного подхода, подразумевающего расчет совокупности индикаторов, отражающих ее различные стороны.

Эффективность хозяйственной деятельности ряд авторов рассматривают как взаимосвязь научно-технического, социального, экологического и экономического эффектов, отражающих содержание расширенного воспроизводства [1; 4].

Для обеспечения объективной оценки эффективности деятельности предприятия считаем целесообразным применение комплексного подхода, учитывающего все многообразие проявлений экономической категории.

Для придания системности рассмотрения категории эффективности целесообразно представить ее видовую классификацию в разрезе основных критериальных признаков, предложенных представителями научного сообщества (рисунок).



## Развитие понятия «эффективность» в экономической науке

Временной период	Направление экономической науки	Представители направления
1776–1817 гг.	Формирование классической экономической теории. Эффективность через рост производительности труда за счет разделения труда и использования машин. Эффективность по отношению к капиталу как экономическая категория, отражающая отношение результата к определенному виду затрат	А. Смит  Д. Рикардо
	Маржинализм. Гедонизм хозяйствующих субъектов. Формирование теории бизнес-процессов, имеющих целью удовлетворение потребностей клиента, результат – эффективность	К. Менгер, У.С. Джевонс, Л. Вальрас
1890–1924 гг.	Появление и развитие категории «экономическая эффективность». Модель экономической эффективности: благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится оптимальным, если изменение распределения ухудшает благосостояние хотя бы одного субъекта экономической системы. Индивидуальное благосостояние как совокупность благосостояния экономического и нематериальных факто-	В. Парето    А. Пигу
Начало XX в.	Институционализм, определяющий экономику как часть социальных процессов. Экономика не может существовать отдельно от общественных институтов. Принципы оптимизации и эффективности в рыночной экономике невозможны, поскольку потребители подвергаются давлению, под воздействием которого принимают неразумные решения	Т. Веблен, Дж. Коммонс, Г. Адамс, К. Эйрс, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт
1943–1953 гг.	Понятие «экономическое равновесие». Формирование новых методов экономического анализа. Эффективность с позиции распределения определяется теорией игр	Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Нэш
1963 г.	Выявление зависимости экономики хозяйствующего субъекта от процесса принятия решения. Фундаментальные исследования организационного поведения и процесса принятия решения выявили связь между эффективностью деятельности фирмы и процессом принятия экономических решений. Выявлена зависимость технической эффективности деятельности предприятия от процесса управления им	Р. Сайерт, Дж. Марч, Г. Саймон
1963–1975 гг.	Теория оптимального распределения ресурсов. Формулирование моделей текущего и перспективного планирования использования ресурсов на базе математических подходов в сфере системного построения экономических показателей, используемых для анализа эффективности капитальных вложений	Л.В. Канторович, Т. Купманс

1970–1990 гг.	Неоклассическая школа. Производственная эффективность в рыночных условиях. На уровне предприятий особое внимание уделяется эффективному использованию ограниченных ресурсов, целесообразность производства товаров и услуг, отвечающих запросам потребителей, что способствует повышению эффективности бизнеса	А. Маршалл, Дж. Кларк
Конец XX в.	Неинституциональный подход в исследовании эффективности. Определяющие факторы эффективности фирмы: 1) экономия транзакционных издержек при проведении сложных и длительных операций; 2) достижение синергетического эффекта за счет «командной работы»; 3) экономия агентских издержек; 4) экономия издержек измерения; 5) снижение риска недобросовестности контрагентов; 6) снижение риска использования специфических активов; 7) лучшая адаптация к внезапным изменениям ситуации	О. Коуз, М. Портер, И. Ансофф, И. Барцель, П. Друкер



Классификация видов эффективности деятельности организации

Совокупность эффективности функционирования технологической, социальной, экономической и экологической подсистем предприятия предопределяет организационно-управленческую эффективность, которая объединяет мотивационную, адаптивную и организационную эффективность и является источником генерации общей результативности деятельности.

Исследователи отмечают, что мотивационная эффективность состоит в уровне заинтересованности работника в собственных результатах трудовой деятельности, формируемых благодаря его отношению к труду, наличию системы стимулирования роста производительности, результативности и качества труда, осознанию каждым работником необходимости повышать свою квалификацию, активно участвовать во внедрении инноваций. Мерило мотивационной эффективности – превышение темпа роста производительности труда по сравнению с темпом роста средней заработной платы.

Все большую актуальность приобретает адаптивная эффективность, отражающая способность предприятия реализовывать собственную систему обучения, поощрения инновационной активности и противодействия рискам, порождаемым факторами внешней и внутренней среды, тем самым устраняя общеотраслевые проблемы развития.

Таким образом, эффективность выступает комплексной экономической категорией, отражающей результативность функционирования организации во внешней среде, уровень ее адаптированности и потенциал развития в будущем.

### ***Список литературы***

1. *Гаврилова М.В., Алексеева Д.С.* Прибыль предприятия как экономическая категория и объект управления // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 106–111.

2. *Гаврилова М.В., Кузнецов Е.М.* Разработка стратегии развития предприятия // Кооперация в науке и инновациях: материалы Междунар. науч.-практ. конф. проф.-препод. состава, сотрудников, докторантов и аспирантов вузов по итогам работы за 2014 год (Ярославль-Москва, 10 февраля 2015 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2015. С. 147–153.

3. *Рассанова О.Е., Алексеева К.Г.* Финансово-экономические аспекты развития организации // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 242–247.

4. *Рассанова О.Е., Иванова М.С.* Теоретико-методические основы эффективности деятельности организации // Экономические, правовые, организационно-управленческие аспекты развития трудовых ресурсов в современных условиях глобальных рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (10 февраля 2016 г.): в 2 ч. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 248–253.

## **ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**С.О. Столярова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В рамках статьи исследуются содержание и основные проблемы формирования, реализации и управления финансовой стратегии предприятия, финансового стратегического планирования. Обозначается место финансовой стратегии в общей системе финансового планирования и прогнозирования. Изучаются основные подходы к построению системы планов, конкретизирующих финансовую стратегию, предлагается алгоритм оценки конкурентных преимуществ в формировании финансовой стратегии предприятия.

**Ключевые слова:** финансовая стратегия; перспективное финансовое планирование; конкурентные преимущества.

В системе управления предприятием стратегическое планирование рассматривается как один из наиболее эффективных инструментов менеджмента. Однако проведенный анализ показал, что у многих субъектов хозяйствования отсутствует обоснованная стратегия развития. Финансовые стратегии служат для выбора альтернатив во время принятия тактических рений в сфере операционного управления, движения финансов и инвестиций.

Рассмотрим классификацию финансовых стратегий. Следует отметить, что, как и другие многофункциональные стратегии, финансовая стратегия выделяется существенным разнообразием. В работе И.Н. Малькиной финансовые стратегии подразделяются на стратегии формирования финансовых ресурсов, инвестиционной стратегии, стратегии обеспечения финансовой защищенности, стратегии повышения качества управления финансовой деятельностью [4]. У этих стратегий существуют подвиды, которые принимают во внимание определенные финансовые цели деятельности организации. В работе О.Л. Алексеевой, М.С. Павловой [1] представлена обобщенная клас-

сификация финансовых стратегий организаций. В частности авторы делят их по критериям цели стратегического развития, определяющей генеральную финансовую стратегию, и цели, определяющей локальные финансовые стратегии.

Разработка финансовой стратегии предприятия является итогом коллегиальной сессионной практики, кроме этого ее предваряет серьезный этап подготовительной работы вплоть до контрольно-корректирующей работы после. В подготовке и контроллинге в основном занят финансовый департамент.

Выработка финансовой политики дает возможность избежать финансовых затрат на непрофильные или не важные задания. Выполнение и контроль такой работы, как правило, курирует финансовый директор и подчиненная ему вертикаль в компании. В любой компании должен быть создан отдел стратегического планирования. Цель данного отдела – определять направления работы технических, производственных, юридических, экономических служб предприятия. Данному отделу следует формировать цели и задачи стратегического планирования, заниматься сбором и анализом нужной информации, организовывать работу по выработке общей стратегии предприятия, координировать работу подразделений предприятий по разработке единых программ, реализовывать взаимосвязь и согласованность в планировании.

Финансы как функциональная сфера менеджмента может быть представлена в качестве системы отображения реальных процессов и событий бизнеса с разными степенями направленности и глубины проработки. Это метафорически иная область реальности, некое «зеркало». Оно отличается от восприятия процессуалов фронт-офиса (продавцов) и бэк-офиса (производственников), имеющих дело с конкретным клиентом, продуктом, технологией и т.д. Финансы практически всегда живут в нескольких ипостасях: прошлом, настоящем, будущем; в динамике и статике. «Зеркало» может быть только сателлитным по отношению к задачам реального бизнеса, в него можно смотреться и управлять машиной под названием «бизнес» в зависимости от качества картинки и целевых панельных параметров.

Как любой вид планирования, стратегический процесс способен следовать лишь сверху вниз в интересах владельцев, однако у него присутствуют две параллельные «нити»: взаимосвязанные планы реальных задач и планы финансовых показателей. К первым относятся планы продаж, снабжения, производства, маркетинга, персонала и т.п. К другим относятся бюджетные планы, финансовые коэффициенты, индексы и т.д.

Из вышеизложенного следует вывод о том, что финансово-инвестиционную стратегию фирмы сложно отнести только к типу функциональных стратегий, осуществляя поиск ее места среди стратегии маркетинга, производственной стратегии, стратегии по персоналу. Она носит сквозной характер. Более того, разработка финансовой стратегии предприятия решает задачи моделирования и принятия стратегических финансовых решений в контексте безопасного развития компании, а также ресурсного обеспечения корпоративной стратегии. Отсюда и вытекают две главные функции финансовой стратегии: моделирующая и обеспечительная.

Бизнес, предпринимательство создается владельцами для реализации своих целей, следовательно, постановщиками задачи стратегического планирования они и считаются. А разработчиком стратегии должен стать генеральный директор компании, и стратегия служит основой контракта с ним. Именно под ее реализацию директор и нанимается. Разработка финансовой стратегии предприятия как совокупности долгосрочных целей и замысла их достижения служит инструментом передачи ответственности генеральному менеджеру. Руководитель берет на себя принципиальные решения о финансах, «дает добро» на идеологию, а также определяет правила игры в финансовой сфере [2]. За финансовую стратегию отвечает генеральный директор, а создает и представляет финансовый директор или топ-менеджер, который выполняет соответствующую функцию.

Система управления финансами обеспечивает такие распоряжения организационно-контрольной поддержкой через систему бюджетного управления с опорой на стратегические решения. Следует отметить, что вертикаль финансового стратегического контура по своей структуре очень похожа на состав видов финансовых решений, вырабатываемых в финансовом менеджменте.

В последние годы среди принципов разработки и реализации финансовых стратегий стал наиболее важным принцип инновационности. Он особенно актуален для инвестиционного раздела финансовых стратегий [3].

Таким образом, полагаем, что владение методологией финансового стратегического планирования имеет непреходящее значение и для руководителя по развитию бизнеса, и для менеджеров, ведущих крупные бизнес-проекты уровня стратегических единиц.

### ***Список литературы***

1. *Алексеева О.Л., Павлова М.С.* Особенности применения методов и инструментов финансового менеджмента по фазам жизненного цикла ор-

ганизации // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 53–56.

2. *Богатова Т.А.* Финансовые результаты деятельности предприятий машиностроительного комплекса Чувашской Республики и факторы, их определяющие // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2014. № 3. С. 107–110.

3. *Иванов В.Н., Андреев В.В., Калинина Г.В., Белова Н.П.* Управление отраслевой конкурентоспособностью в условиях инновационного развития региональной экономики (на примере пищевой промышленности Чувашской Республики): монография. Чебоксары, 2011. 214 с.

4. *Малькина И.Н.* Финансовая стратегия в системе финансового менеджмента предприятия // *Современная экономика: проблемы и решения*. 2016. № 2 (38). С. 109–123.

## **ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**В.М. Суслин, А.В. Якимова, О.А. Иванов** – магистранты  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Исследованы сущность и подходы к оценке персонала в системе управления трудовыми ресурсами организации; систематизированы труды ученых по теории и практике оценки персонала с изменением роли человека в организации на протяжении длительной эволюции социально-экономических отношений; сделан вывод о необходимости разработки и применения комплексных оценочных технологий персонала.

**Ключевые слова:** оценка; персонал; управление; организация; тестирование; аттестация.

В настоящее время оценка кадров является одним из необходимых инструментов управления трудовыми ресурсами организации. От того, насколько руководители современных организаций станут грамотно управлять этим ресурсом, зависит содержание действий персонала, а значит, и ее конкурентоспособность на рынке [5–7]. Значение оценки персонала высоко и потому, что она связывает и объединяет все элементы системы управления трудовыми ресурсами в единое целое. Без предварительной оценки соответствующих



личностных и профессиональных качеств работников невозможно осуществить управление персоналом ни по одному из таких направлений, как планирование, мотивация, обучение и развитие персонала; отбор, адаптация, расстановка кадров; формирование кадрового резерва; кадровые перемещения; планирование карьеры; сплочение коллектива и др. [3].

Процедуры оценки персонала являются базовыми для многих аспектов кадровой работы, в частности: при приеме на работу; продвижении по карьерной лестнице; обучении (оценка уровня профессиональной компетенции, выявление необходимых знаний и навыков, а также определение направлений обучения и развития сотрудника); реорганизации (оценка возможности сотрудника приспособиться к новым условиям работы, выбор наиболее адаптивных и эффективных сотрудников для дальнейшей работы в организации); сокращении и увольнении, поощрении (установление мер, от которых зависит размер премий и компенсаций).

Так, по итогам оценки может происходить перераспределение дохода коллектива предприятия, предназначенного для оплаты труда, с учетом эффективности (результативности) работы каждого сотрудника на основе его личного вклада в деятельность предприятия в целом [2]. Критерии же для такой оценки трудовой коллектив может определять сам посредством выбора из предложенных экономической и социальной наукой критериев (коэффициент трудового вклада, коэффициент деятельности, личный рейтинг). На результатах деловой оценки кадров базируется решение следующих управленческих проблем [5]: подбор кадров, определение степени соответствия занимаемой должности, улучшение использования кадров, выяснение вклада работников в результаты работы, продвижение работников, необходимость повышения квалификации, улучшение структуры аппарата управления.

Оценка работника представляет собой процедуру, проводимую с целью выявления степени соответствия личных качеств работника, количественных и качественных результатов его деятельности определенным требованиям [4].

В экономической сфере оценка работников существовала со времен появления института найма и использования рабочей силы, а ее роль менялась по мере изменения ценностного отношения к специфическому ресурсу – персоналу. На протяжении длительной эволюции социально-экономических отношений, вплоть до конца XX в., ценность работника определялась экономической эффективностью его рабочей силы. Оценка выполняла преимущественно контролирующую функцию и



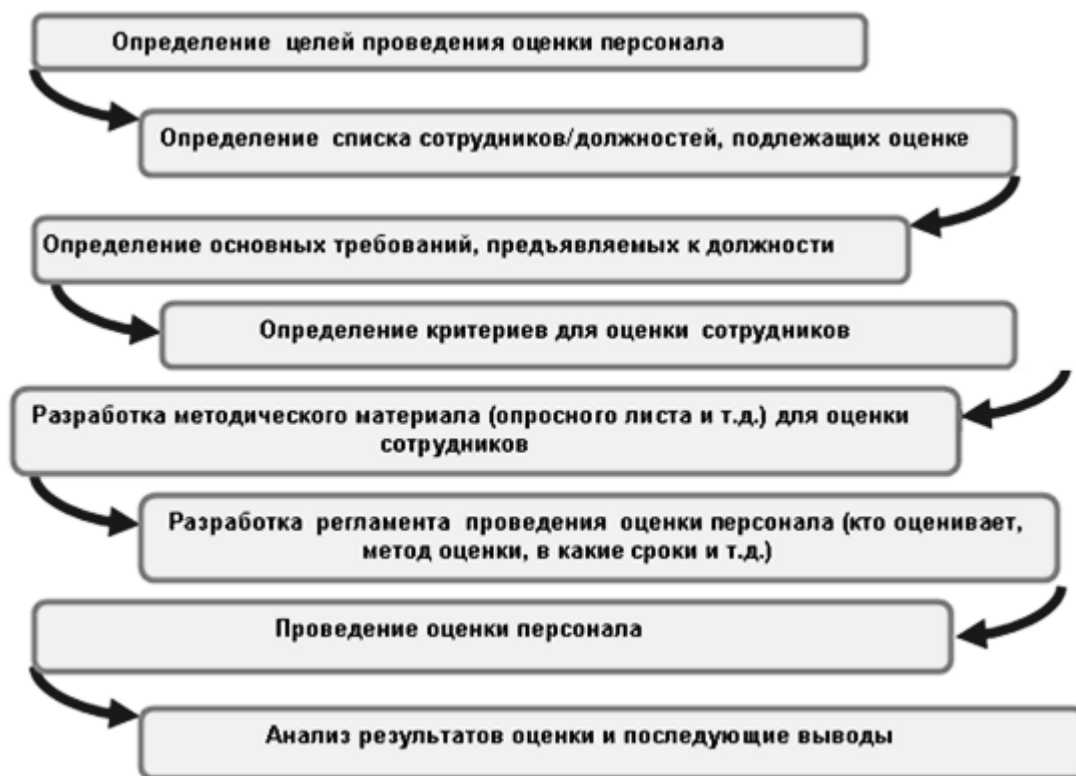
служила инструментом проверки наличия необходимых качеств рабочей силы и учетов результатов труда.

С изменением роли человека в организации изменялись и подходы к оценке персонала. Существенное влияние на теорию и практику оценки персонала в начале XX в. оказала дифференциальная психология, которой занимались А. Бине, Г. Россолимо, Э. Крепелин, Д. Кеттелл и др. [3].

С зарождением дифференциально-психологического подхода к изучению человека связана наука психодиагностика, в рамках которой стали разрабатываться и практиковаться интеллектуальные и личностные тесты, позволяющие проводить психологическую диагностику объектов оценивания. Хотя в области оценки кадров на протяжении XX столетия происходили значительные изменения, в основном ознаменованные появлением новых оценочных методик, специальная функция «оценка персонала» в перечне основных функций кадровых служб не выделялась вплоть до конца 1970-х гг. Изменение отношения к человеческому фактору в конце 1980-х гг., активное развитие технологий и методик оценки персонала в передовых странах Запада вовремя не нашло отражения в российской практике, что привело сегодня к значительному отставанию отечественной теории и практики оценки персонала от компаний США и Западной Европы [7]. Оценка персонала проводилась в виде аттестации, по итогам которой принимались решения по дальнейшему увольнению и сокращению работников. Оценка касается всех категорий работников, хотя значимость ее для отдельных категорий далеко не одинакова. Задача деловой оценки работника состоит в выявлении его трудового потенциала, степени использования, соответствия работника занимаемой должности или его готовности занять конкретную должность, в том, чтобы охарактеризовать эффективность его трудовой деятельности и ценность работника для организации. Вполне оправданной представляется позиция западных специалистов в области менеджмента в отношении деловой оценки работника: она должна рассматриваться как возможность открытого обсуждения прогресса в деятельности работника, выбора путей улучшения этой деятельности. Необходимо, чтобы работник понимал, какие ошибки он совершает, какие из них связаны с его личностью, как наиболее полно реализовать свой потенциал.

Для организации эффективной системы оценки результативности труда работников, по мнению А.А. Батяева [1], необходимо установить стандарты результативности труда для каждого рабочего места и критерии ее оценки.

В процессе исследования был уточнен порядок проведения оценки персонала в современной организации (рисунок). Вся работа состоит из трех этапов: прежде всего определяется содержание оценки, затем решаются задачи, связанные с методикой оценки, и в завершение – с процедурой оценки.



Рекомендуемый порядок оценки персонала организации

Деловая оценка имеет непосредственное отношение к повышению эффективности производства, поскольку по результатам оценки появляется возможность:

- совершенствовать расстановку кадров посредством подбора наиболее подходящих кандидатур на ту или иную должность;
- улучшать использование кадров, осуществлять их служебно-квалификационное продвижение;
- выявлять направленность повышения квалификации работников;
- стимулировать их трудовую деятельность за счет обеспечения более тесной увязки оплаты труда с результатами труда;
- совершенствовать формы и методы работы руководителей;
- формировать положительное отношение к труду, обеспечивать удовлетворенность работой и др.

Представляется, что одна из основных целей управления трудовыми ресурсами организации заключается в формировании наиболее работоспособного состава сотрудников, и ни одно направление

кадровой работы не может быть успешным без оценки кадров. Актуальность изучения, разработки и применения комплексных оценочных технологий персонала определяется необходимостью формирования управленческого потенциала организации, что во многом является основой для ее дальнейшего развития.

### **Список литературы**

1. *Батяев А.А.* Идеальный персонал. Профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации. М.: Альфа-Пресс, 2015. 176 с.
2. *Веселкинова Н.В., Федорова Л.П.* Показатели эффективности в системе управления трудовыми ресурсами организации // Современные технологии управленческой деятельности: сб. ст. Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 мая 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 40–45.
3. *Кибанов А.Я., Гагаринская Г.П., Калмыкова О.Ю., Мюллер Е.В.* Управление персоналом: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2015. 238 с.
4. *Маслова В.М.* Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮРАЙТ, 2015. 492 с.
5. *Мизинцева М.Ф., Сардарян А.Р.* Оценка персонала: учебник и практикум для бакалавров. М.: ЮРАЙТ, 2014. 378 с.
6. *Федорова Л.П., Сиротин Д.В.* Возможные изменения в кадровом менеджменте предприятий в условиях кризиса // Состояние и перспективы развития государства и общества в условиях модернизации: диалог науки и практики: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (28 января 2015 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2015. Ч. 2. С. 207–211.
7. *Шмаков Г.С., Федорова Л.П.* Зарубежный опыт управления персоналом и возможности его применения в России // Теория и практика современного управления: сб. материалов Межрегион. науч.-практ. конф. (15 января 2019 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. С. 450–455.

## **ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ ЦЕРКВЕЙ В ЧУВАШСКИХ ПРИХОДАХ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX В.**

**Л.А. Таймасов**, д-р ист. наук, проф.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Рассмотрены источники пополнения церковных финансов во второй половине XIX – начале XX в. Буржуазная модернизация российского общества и успехи христианского просвещения на основе системы Н.И. Ильминского трансформировали религиозное сознание, укрепляли новокрещеных чувашей

в православии, что в свою очередь способствовало улучшению финансового и материального положения приходских церквей. В условиях роста товарно-денежных отношений церковное ведомство расширило источники пополнения финансовых и материальных ресурсов, однако финансирование приходских церквей зависело в большей степени от пожертвований прихожан.

**Ключевые слова:** христианизация; епархия; церковь; приход; новокрещенные; денежные доходы.

Буржуазные преобразования и трансформация российского общества во второй половине XIX – начале XX в. оказали воздействие на религиозную жизнь чувашского народа, основная часть которого утвердилась в православии. Наиболее яркими проявлениями этноконфессиональных процессов явилась активизация церковно-монастырского строительства, исполнение церковных таинств, рост паломничества и т.д., о чем мы писали в ряде предыдущих работ [15–19]. В данном исследовании уделено внимание особенностям формирования доходов церквей в чувашских приходах Казанской и Симбирской епархий. Вопросы хозяйственно-экономической деятельности церкви поднимались в исследованиях многих авторов [2–3; 20]. Надеемся, что материалы настоящей статьи позволят расширить представления о формировании доходов чувашских приходов Среднего Поволжья во второй половине XIX – начале XX в.

В пореформенной России происходил рост количества церквей. Например, в 1860 г. количество церквей составляло 37 675, из которых 30 723 являлись приходскими, в начале 1880-х гг. увеличилось соответственно до 42 247 и 32 061 [7]. В последующие десятилетия положительная тенденция сохранилась. Несколько иная ситуация складывалась в Казанской епархии: в первое десятилетие реформ отмечалось некоторое сокращение количества церквей с 424 до 408 [7]. Видимо, это было обусловлено закрытием или исключением из списка ряда мало доходных и ветхих церквей прежде всего в уездных городах. Например, в отчете за 1870 г. казанский архиепископ Антоний писал, что в Чебоксарах наблюдается даже избыток в церквях, поэтому некоторые из них не действуют, а «приписные и уже упраздненные Михайло-Архангельская и Христоворождественская церкви очень ветхи, безобразны и угрожают окончательным разрушением, за отсутствием средств на восстановление» [12, л. 19]. Чемуршинскую и Тогаевскую церкви Чебоксарского уезда он также относил к ветхим, а храмы в Яндашево Чебоксарского уезда к тесным для огромных приходов [12]. Подобная картина сложилась и во многих приходах Симбирской епар-

хии. С целью экономии средств малые приходы объединяли с более крупными, а их церкви становились приписными. Еще одной особенностью чувашских приходов той поры была бедность храмов и причтов. По данным епископа симбирского Феоктиста, значительными недостатками малопоместных церквей являлись «украшение храмов иконами неискусного письма», недостаток церковной утвари и др. [13]. Одной из главных причин такого положения являлись непонимание основ христианского вероучения, индифферентность к церкви новокрещеной паствы.

Внедрение миссионерско-просветительской системы Н.И. Ильминского активизировало развитие начального школьного образования, распространение переводной христианской литературы, подготовку кадров учителей и священников из среды новокрещеных народов, оказало положительное воздействие на изменение их конфессиональной ориентации от язычества к православию [18]. Если раньше инициатива по обновлению или строительству церквей исходила исключительно от представителей светской и духовной властей, то теперь нередко сами верующие стали хлопотать о строительстве или ремонте культовых сооружений. Субъектами финансирования церквей и монастырей являлись прежде всего прихожане, а потом уже купцы и казна. Известно, что в XVIII в. в период массового крещения «иноверцев» и позже в связи с активизацией отступничества правительство профинансировало строительство нескольких десятков церквей, но все же основная нагрузка на их возведение, оснащение, ремонт и содержание ложилась на плечи прихожан [5; 18]. Архивные материалы содержат много фактов о конфликтах между причтом и паствой при решении финансовых вопросов. Н.И. Ильминский в начале 1880-х гг. предлагал архиепископу Сергию «привлечь внимание правительства» к строительству церквей в Поволжье, используя опыт Западного края, однако эта идея не встретила поддержки официальных органов и не была реализована [11].

Последние десятилетия XIX в. ознаменовались заметным ростом церковно-монастырского строительства. Так, с 1885 по 1890 гг. в Казанской губернии было построено 73 приходских церквей, а к 1905 г. их общее количество составило 583, при этом большая часть приходилась на «новокрещенские приходы» [7]. Примерно такие же темпы культового строительства отмечались в Симбирской епархии [7]. Изменение религиозной обстановки позволяло привлечь более значимые денежные средства населения на строительство, ремонт, содержание церквей и монастырей. Этноконфессиональная трансформация в полиэтничном регионе на основе православия привела к росту церковно-

монастырского строительства. Например, казанский архиепископ Палладий в 1885 г. писал: «Хотя число церквей ежегодно заметно увеличивается, тем не менее, нельзя не признать, что число это для такой многолюдной и разноплеменной епархии недостаточное» [10]. Проанализировав соотношение верующих и культовых зданий различных конфессий, он установил, что число церквей в Казанской губернии на душу населения значительно уступает количеству мечетей и синагог. По его расчетам на одну церковь здесь приходилось 2 588 чел., на магометанские и иудейские храмы – 760 чел., поэтому архиерей ставил задачу трехкратного увеличения количества православных храмов [10]. На постройку одной церкви требовалось примерно 10 тыс. руб., поэтому, учитывая экономическое положение крестьян, архиерей полагал, что ее решение невозможно в короткий исторический период [10]. Тем не менее благодаря общим усилиям церковного ведомства и новокрещеного населения количество церквей в епархии в начале XX в. почти удвоилось.

Определенную роль в координации хозяйственной деятельности церквей сыграли церковные попечительства, учреждаемые на основе закона от 2 августа 1864 г. [9]. Одной из главных задач данной организации являлось привлечение населения к обсуждению церковно-религиозных вопросов и изыскание средств на строительство и содержание церквей. Согласно установлению, члены попечительского совета выбирались из числа «добропорядочных» прихожан в количестве трех человек. Число попечительств в Казанской епархии постепенно увеличилось, составив в начале XX в. более 600 [4]. Можно привести фактические данные об их результативности. Например, в Казанской епархии собираемая попечительствами сумма колебалась от 40 тыс. до 80 тыс. руб. [18]. Если вывести средний показатель на одно попечительство, то он будет не столь значимым – от 100 до 150 руб., что соответствовало общероссийским показателям. Большая часть средств из этих сумм направлялась на текущие церковные расходы. Особенностью Казанской и Симбирской епархий можно считать то, что в них несколько больше расходовали на «церковно-приходские школы и благотворительные учреждения» [18]. Несомненно, попечительства позволили улучшить ситуацию по решению хозяйственных вопросов церкви и снизить напряженность во взаимоотношениях причта и паствы, однако их финансовые средства не снимали проблему материального обеспечения приходских церквей.

Развитие капитализма заставляло церковь приспосабливаться к новым условиям. Например, дополнительным источником доходов становились проценты от банковских вкладов как самих церквей и

монастырей, так и богомольцев, жертвовавших им процентный прирост своих капиталов [11]. В.Е. Красовский в историческом описании Алатырского Киево-Никопаевского женского монастыря Симбирской губернии писал: «Настоятельница и монахини, кроме жалованья, пользуются пятой частью процентов с вложенного в пользу монашествующих капитала... Причт, кроме штатного жалованья, получаемого ежегодно, пользуется процентами с капитала, вложенного разными лицами на вечное поминовение...» [1, с. 69]. Подобные примеры можно привести по многим церквям и монастырям.

Также широко стала практиковаться сдача в аренду церковно-монастырских земель, сооружений и др. В связи с этим можно привести контракт, заключенный 19 августа 1903 г. между причтом Петропавловского собора в Казани и купцом Захаром Васильевичем Журавлевым на 12 лет, согласно которому предусматривалась аренда церковных зданий и сооружений под торговые склады и магазины за ежегодную плату в 1 200 руб. По условиям договора Журавлев обязывался также обновить и отремонтироватьсь церковные постройки [18].

Еще одним источником пополнения церковных касс являлись разовые крупные пожертвования состоятельных лиц. Как правило, большинство жертвователей принадлежали к купеческому сословию. На территории Чувашии из 32 церквей, построенных на средства отдельных жертвователей, 25 приходились на купечество, 3 – мещан, 2 – помещиков, 1 – священника, 1 – крестьянина. Например, купцом П.Е. Ефремовым финансировалось строительство церкви в с. Абашево (1863 г.), Икково (1886 г.) Чебоксарского уезда, А.П. Астраханцевым церковь в селе Яншихово-Норваши Цивильского уезда и т.д. Также в этом ряду можно отметить купцов С.И. Колбасова, Д.М. Князькова, В.Ф. Васильева, Н.И. Серебрякова, П.С. Попова, И.И. Кудрявцев, А.З. Майорова и других, жертвовавших значительные суммы в пользу церкви [18].

Церковные суммы в значительной степени все же пополнялись за счет пожертвований богомольцев. Интерес представляет динамика церковных сборов в рассматриваемый период: в 1870–80-х гг. в Казанской епархии они колебались в пределах от 100 до 170 тыс. руб. и от 100 до 140 тыс. руб. – по Симбирской. К началу XX в. наблюдается их существенный рост, составивший почти 220 тыс. руб. по Казанской и более 350 тыс. руб. по Симбирской епархиям [17]. Значительная часть поступлений (60–70 %) была связана с постройкой новых церквей, суммы же кружечных, кошелековых сборов были незначительными. Важным источником пополнения церковной кассы являлись также средства от исполнения религиозных таинств и обрядов, продажи свеч, крестиков, но эти суммы использовались, как правило, на текущие церковные расходы.

Можно привести архивные документы, которые позволяют отразить растущую долю средств населения на церковные нужды.

Таким образом, в конце XIX – начале XX в. в условиях буржуазных преобразований наблюдался рост церковно-монастырского строительства. Так, в Чувашском крае в этот период было более 200 церквей и основано три миссионерских монастыря и одна община. Анализ литературы и источников показал, что возникновение новых приходов и постройка храмов были обусловлены успехами христианского просвещения и трансформацией религиозной ориентации новокрещенных от язычества к православию. Воспринявшие христианскую веру нерусские народы стали оказывать более значительную финансовую и материальную поддержку церквям и монастырям. В числе различных источников церковных доходов средства прихожан доминировали.

### *Список литературы*

1. Алатырская старина. Сборник исторических очерков В.Э. Красовского. М., 1995. 72 с.
2. *Афанасьев А.О.* О некоторых православных принципах формирования рыночной экономики // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 54–59.
3. *Водарский Я.Е.* Землевладение русской православной церкви и ее хозяйственно-экономическая деятельность (XI – начало XX вв.) // Русское православие: вехи истории / науч. ред. А.И. Клибанов. М.: Политиздат, 1989. С. 501–561.
4. Известия по Казанской епархии. Казань, 1867–1918.
5. *Никольский Н.В.* Христианство среди чуваша Среднего Поволжья в XVI–XVIII веках: исторический очерк. Казань: Типо-лит. имп. ун-та, 1912. 416 с.
6. *Освальт Ю.* Духовенство и реформа приходской жизни 1861–1865 гг. // Вопросы истории. 1993. № 11/12. С. 140–149.
7. Отечественная церковь по статистическим данным с 1840 по 1890–91 гг. СПб., 1897. С. 17.
8. *Платонов Д.* Православие в его хозяйственных возможностях: заметки экономиста // Вопросы экономики, 1993. № 8. С. 82–86.
9. Полное собрание законов Российской империи (ПСЗ РИ). Т. 39. СПб., 1867.
10. Российский государственный исторический архив РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 1077.
11. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 706.
12. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 680.
13. РГИА Ф. 796. Оп. 205. Д. 621.
14. РГИА Ф. 796. Оп. 442. Д. 680.
15. *Таймасов Л.А.* История первого чувашского православного монастыря. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2011. 163 с.



16. *Таймасов Л.А.* Монастырское движение народов Среднего Поволжья во второй половине XIX – начале XX века. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2016. 239 с.

17. *Таймасов Л.А.* О хозяйственно-экономической деятельности православной церкви в Чувашии в эпоху капитализма // Предпринимательство Поволжья: истоки, традиции, проблемы и тенденции развития. Чебоксары, 1998.

18. *Таймасов Л.А.* Православная церковь и христианизация народов Среднего Поволжья во второй половине XIX – начале XX века. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2004. 524 с.

19. *Фирсов С.Л.* Финансовое положение Русской церкви в последнее предреволюционное десятилетие // Церковно-исторический вестник. 1998. № 1. С. 145–160.

20. *Фирсов С.Л.* Церковь в империи. СПб.: Сатисъ, 2008. 462 с.

## **ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК**

**Н.В. Таланова**, канд. экон. наук, **С.Н. Агафонова**, канд. экон. наук,  
**Е.П. Воронцова**, преподаватель

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена исследованию состояния и оценки тенденций развития инвестиционной деятельности в аграрном секторе экономики. Проведена оценка динамики и структуры инвестиций в основной капитал предприятий отраслей АПК; исследована структура инвестиций по источникам инвестирования. На основе проведенного исследования предложены рекомендации по развитию инвестиционной деятельности в АПК.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс; инвестиции; источники финансирования; инвестиционная деятельность; основной капитал.

Агропромышленный комплекс, являясь сложной многофункциональной системой макроэкономики, решает вопросы продовольственной безопасности и независимости государства, формирует рынок сельскохозяйственного производства, способствует развитию сельских территорий. От устойчивого развития аграрного сектора зависит состояние экономики страны в целом, уровень ее конкурентоспособности в масштабах мирового хозяйства.

Современный российский АПК характеризуется высокой себестоимостью и низкой конкурентоспособностью продукции, нехваткой оборотных средств, высоким коэффициентом износа основных произ-

водственных фондов, слаборазвитой материально-технической базой, отсутствием необходимых методов технологического обновления производственных мощностей и т.д. Наиболее действенным и эффективным средством решения существующих проблем в агропромышленном секторе экономики является наличие достаточных долгосрочных инвестиций [3].

С целью исследования состояния и тенденций развития инвестиционной деятельности в агропромышленном секторе экономики, в табл. 1 рассмотрим динамику и структуру инвестиций в основной капитал, а также изменение индекса производства продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств. Результаты проведенного исследования показали тенденцию роста объема инвестиций в основной капитал предприятий аграрного сектора на 153,6 млрд руб., или 24,6 %. Доля инвестиций в основной капитал аграрного производства в общем объеме инвестиций незначительно выросла и за последние два года закрепились на уровне 4,4 %. Несмотря на наметившуюся тенденцию роста объема инвестиций в аграрный сектор, их доля в общем объеме инвестирования в основной капитал, по сравнению с другими отраслями экономики, имеет сравнительно низкое значение. Так, доля инвестиций в основной капитал предприятий обрабатывающей промышленности составляет на конец 2018 г. 14,7 %, предприятий, осуществляющих транспортировку и хранение, – 17,0 %, занимающихся добычей полезных ископаемых – 18,2 %, обеспечением электроэнергией и газом – 6,0 % [1].

Таблица 1

**Показатели динамики и структуры инвестиций в основной капитал АПК и индекса производства продукции сельского хозяйства за 2016–2018 гг. [1]**

Показатели	На конец года			Изменение (+/-) 2018 г. от 2016 г.
	2016	2017	2018	
Инвестиции в основной капитал предприятий АПК (в фактически действующих ценах), млрд руб.	623,4	705,5	777,0	+ 153,6
Доля инвестиций в основной капитал предприятий АПК (в процентах к итогу), %	4,2	4,4	4,4	+ 0,2
Индекс производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств (в сопоставимых ценах), %	104,8	102,9	99,4	- 5,4

Сокращение индекса производства продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств (-5,4 п.п.) на фоне роста показателей инвестиционной деятельности свидетельствует о снижении деловой активности предприятий аграрного производства и решении проблем данного сектора не только посредством роста инвестиционной активности предприятий.

Проведенный анализ структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий агропромышленного сектора, сделанный на основе табл. 2, показал сокращение собственных источников финансирования инвестиций до уровня 53,2 % по сравнению с уровнем 2016 г. при росте привлеченных источников (с 42,0 % до 46,8 %).

Таблица 2

**Показатели структуры инвестиций в основной капитал АПК  
по источникам финансирования за 2016–2018 гг., % [1]**

Источники финансирования	На конец года			Изменение (+/-) 2018 г. от 2016 г.
	2016	2017	2018	
Всего инвестиций в основной капитал предприятий АПК и его отраслей, в том числе:	100	100	100	х
- собственные средства	58,0	58,0	53,2	- 4,8
- привлеченные средства, в том числе	42,0	42,0	46,8	+ 4,8
- бюджетные средства, в том числе	3,9	4,0	3,4	- 0,5
- средства федерального бюджета	2,3	2,3	2,0	- 0,3
- средства бюджетов субъектов Российской Федерации	1,3	1,6	1,2	- 0,1
- заемные средства коммерческих банков	28,9	30,9	37,7	+ 8,8
- прочие источники финансирования	9,2	7,1	5,7	- 3,5

В структуре привлеченных источников финансирования инвестиционной деятельности наблюдается сокращение доли бюджетного финансирования с 3,9 % до уровня 3,4 %. Так, доля средств федерального бюджета в общем объеме инвестирования сократилась с 2,3 % до уровня 2,0 %, бюджетов субъектов Российской Федерации – с 1,3 % до уровня 1,2 %. При сокращении бюджетного финансирования в структуре привлеченных источников инвестирования наблюдается рост заемных средств, привлекаемых предприятиями и организациями АПК у коммерческих банков, доля которых в общем объеме источников финансирования выросла с 28,9 % до уровня 37,7 %. Прочие

источники финансирования, представленные средствами иностранных инвесторов, других организаций, сократились до уровня 5,7 %.

Ведущим кредитором агропромышленного комплекса является АО «Россельхозбанк». Ключевая роль в обеспечении финансирования приоритетных направлений развития АПК ему была отведена в соответствии с принятием Государственной программы «Развитие АПК». На данный момент доля кредитов, предоставленных АПК и его отраслям, в общем объеме кредитного портфеля банка составляет более 56,0 %. Всего за время реализации Государственной программы, начиная с 2008 г. банком было выдано кредитов АПК и его отраслям на общую сумму 6,6 трлн руб.

Объемы выдачи кредитных средств АО «Россельхозбанк» АПК по приоритетным направлениям Государственной программы «Развитие АПК» на конец 2016–2018 гг. представлены в табл. 3 [2].

Таблица 3

**Объемы выдачи кредитов АО «Россельхозбанк» АПК по приоритетным направлениям Государственной программы «Развитие АПК» на конец 2016–2018 гг., млрд руб. [2]**

Приоритетные направления кредитования	На конец			Темп изменения, %
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	
Приобретение сельскохозяйственной техники	19,3	21,3	21,4	110,9
Финансирование сезонных работ	260,0	271,0	326,0	125,4
Финансирование инвестиционных проектов по строительству, реконструкции, модернизации объектов АПК	45,0	65,5	88,1	195,8
Приобретение сельскохозяйственных животных	2,3	2,9	7,3	в 3,2 раза

Одним из приоритетных направлений кредитования банка является финансирование сезонных полевых работ, на которые в 2018 г. было выделено 326 млрд руб. В рамках финансирования инвестиционных проектов, предусматривающих строительство, реконструкцию и модернизацию объектов АПК (животноводческие комплексы, теплицы, овощехранилища и т.д.), в 2018 г. было выделено свыше 88,1 млрд руб. заемных средств. В целях реализации специальных программ кредитования на покупку сельскохозяйственной техники и оборудования банком предоставлено 21,4 млрд руб. кредитных средств, на приобретение сельскохозяйственных животных – более 7 млрд руб. Основными конкурентами АО «Россельхозбанк» в кратко-

срочном кредитовании АПК и его отраслей является ПАО «Сбербанк России», в инвестиционном кредитовании АПК – Банк ГПБ (АО).

Результаты проведенного исследования позволили сделать вывод, что основными современными направлениями развития инвестиционной деятельности в агропромышленном секторе должны стать:

- развитие государственно-частного партнерства, предполагающего финансирование реализации инвестиционных проектов в АПК с привлечением средств частного инвестора, в том числе и иностранного партнера, на условиях концессионного соглашения или соглашения о ЧП;

- расширение практики кредитования субъектов АПК на основе увеличения объемов и сроков долгосрочного кредитования, сокращения процентных ставок посредством их субсидирования за счет бюджета;

- совершенствование действующей системы агролизинга технологического оборудования для технического перевооружения предприятий и организаций отраслей АПК;

- использование механизмов налогового стимулирования в рамках реализации проектов, связанных с внедрением инновационных разработок, ресурсо- и энергосберегающих технологий, техническим и технологическим перевооружением предприятий и организаций АПК;

- повышение инвестиционной привлекательности сельских территорий за счет создания условий эффективной занятости на селе, развития производственной и социальной инфраструктуры, стимулирования развития рынка услуг в сельской местности.

### **Список литературы**

1. Инвестиции в России, 2019: кратк. стат. сб. / Федер. служба гос. статистики по РФ. 2019. 240 с. URL: <https://gks.ru>.

2. Таланова Н.В. Роль кредитных структур в реализации Государственной программы «Развитие АПК» и развитии Агропромышленного сектора экономики // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 1 (24). С. 52–56.

3. Таланова Н.В., Павлова М.С., Алексеева О.Л. Трансформация сбережений населения в инвестиции как важнейшее направление развития финансового рынка // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 1 (23). С. 89–93.

# К ВОПРОСУ ИНТЕГРИРОВАНИЯ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ И ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

С.В. Тимофеев, ст. преподаватель

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматривается состояние сельскохозяйственного производства в хозяйствах населения Чувашии. При этом проведен анализ посевной площади по категориям хозяйств. Отдельно рассмотрены вопросы производства сельскохозяйственной продукции в целом в регионе за последние годы. Проведен анализ динамики поголовья скота в разрезе категории хозяйств. По результатам анализа предложены некоторые рекомендации по укреплению взаимоотношений предприятий потребительской кооперации с малыми предприятиями аграрного сектора.

**Ключевые слова:** интеграционные связи; личное подсобное хозяйство; потребительская кооперация; сельскохозяйственная продукция; фермерские хозяйства.

В своем послании Федеральному собранию российский президент уделил важное внимание агропромышленному сектору, в частности, предложил сделать так, чтобы через 5 лет страна могла без импорта обеспечить себя продуктами. В связи с этим одной из актуальных задач, стоящих перед хозяйствующими субъектами системы потребительской кооперации, является разработка механизма адаптации в реализации указанной задачи, так как национальный проект «Развитие АПК» является наиболее близким для потребительских обществ.

Практика показывает, что предприятия потребительской кооперации и мелкие сельскохозяйственные товаропроизводители не могут существовать без активной поддержки друг друга [1]. Сотрудничество между ними – это не благотворительность, а взаимовыгодное предпринимательство в деле обеспечения страны продовольственными товарами. Участие потребительской кооперации в продовольственном обеспечении страны проявляется, прежде всего, через ее интеграцию с фермерскими, личными подсобными хозяйствами.

Основным источником обеспечения страны продовольствием и сырьем являются сельскохозяйственные предприятия. Однако это не означает, что можно пренебрегать возможностями малых хозяйств.

Так, на начало 2019 г. в распоряжении населения и фермерских хозяйств Чувашии находилось более 226 тыс. га земли, что составляет более 42 % всей посевной площади республики (табл. 1).

Таблица 1

**Посевные площади сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств Чувашской Республики в 2018 г., тыс. га [2]**

Наименование хозяйств	Вся посевная площадь	в том числе площадь под посевами			
		зерновых и зернобобовых культур	технических культур	картофеля и овоще-бахчевых культур	кормовых культур
Хозяйства всех категорий	537,3	278,1	18,5	28,0	212,7
в том числе:					
- сельскохозяйственные организации	311,0	180,0	13,9	4,5	112,6
доля сельскохозяйственных организаций, %	57,9	64,7	75,1	16,1	52,9
- хозяйства населения	79,4	5,2	0,1	18,5	55,6
доля хозяйств населения, %	14,8	1,9	0,5	66,1	26,1
- крестьянские (фермерские) хозяйства*	146,9	92,9	4,6	5,0	44,5
доля крестьянских (фермерских) хозяйств, %	27,3	33,4	24,9	17,9	20,9

\* Включая индивидуальных предпринимателей.

Следует заметить, что между ЛПХ и крупными сельскохозяйственными организациями, фермерскими хозяйствами сложилось определенное разделение труда. В результате более половины посевных площадей (66,1 %) население использует под картофель и 26,1 % – кормовые культуры для домашних животных. Крестьянские (фермерские) хозяйства около 33,4 % посевных площадей используют под зерновые культуры, 24,9 % – технические культуры.

В условиях становления новых форм хозяйствования роль ЛПХ в производстве сельскохозяйственной продукции возрастает. При этом:

- удовлетворяется потребность самого сельского населения в продуктах питания;
- товарная сельскохозяйственная продукция реализуется на рын-

ке и через потребительскую кооперацию, что способствует более полному удовлетворению спроса городского населения на продукты питания;

- обеспечивается самозанятость сельского населения, повышается благосостояние сельских семей.

Личные подсобные и фермерские хозяйства являются также источником поступления сельскохозяйственной продукции и сырья для перерабатывающих и торговых предприятий, в том числе потребительской кооперации. В 2010 г. личный сектор аграрного хозяйства Чувашии производил почти 67 % сельскохозяйственной продукции (табл. 2).

Таблица 2

**Сведения о производстве сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств Чувашской Республики за 2010–2018 гг.\***

Годы	Хозяйства всех категорий		в том числе					
			сельскохозяйственные организации		хозяйства населения		крестьянские (фермерские) хозяйства	
	объем, млн руб.	уд. вес, %	объем, млн руб.	уд. вес, %	объем, млн руб.	уд. вес, %	объем, млн руб.	уд. вес, %
Вся сельскохозяйственная продукция, млн руб.								
2010	20912,4	100	6221,5	29,8	13991,3	66,9	699,6	3,3
2011	30531,3	100	9544,3	31,3	18218,4	59,7	2768,7	9,1
2012	30867,8	100	11261,6	36,5	17169,1	55,6	2437,0	7,9
2013	29086,2	100	10963,6	37,7	16020,7	55,1	2101,9	7,2
2014	33925,4	100	13010,7	38,4	18068,6	53,3	2846,1	8,4
2015	39604,2	100	15479,4	39,1	20641,9	52,1	3482,8	8,8
2016	39553,6	100	16912,1	42,8	18565,7	46,9	4075,8	10,3
2017	38615,4	100	16893,8	43,7	17650,3	45,7	4071,3	10,5
2018	37467,7	100	18092,4	48,3	15262,8	40,7	4112,5	11,0

\* Составлена автором на основе данных Чувашстата [2].

Однако в 2018 г. доля продукции хозяйств населения региона снизилась до 40,7 %. Следует заметить, что благодаря принятым мерам со стороны государственных структур с 2011 г. наблюдается стабильный рост производства сельскохозяйственной продукции в крестьянских (фермерских) хозяйствах. В настоящее время в данном секторе производят около 11 % сельскохозяйственной продукции. Государственная программа поддержки АПК способствовала росту производства продукции в сельскохозяйственных организациях. Так, в 2018 г. здесь произведено 48,3 % всей сельскохозяйственной продукции республики. За указанный период наблюдает-



ся определенный спад удельного веса производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения, хотя их доля составляет более 40 %. Проведенные исследования показывают, что достаточно высока доля ЛПХ населения в производстве животноводческой продукции Чувашии. В 2018 г. в данном секторе произведено животноводческой продукции на сумму 7379,9 млн руб., что составляет 35,8 %. Сведения о производстве продукции животноводства по категориям хозяйств Чувашии за 2010–2018 гг. отражены в табл. 3.

Таблица 3

**Сведения о производстве продукции животноводства по категориям хозяйств Чувашии за 2010–2018 гг.\***

Годы	Хозяйства всех категорий		в том числе					
			сельскохозяйственные организации		хозяйства населения		крестьянские (фермерские) хозяйства	
	объем, млн руб.	уд. вес, %	объем, млн руб.	уд. вес, %	объем, млн руб.	уд. вес, %	объем	уд. вес, %
2010	14507,3	100	4579,3	31,6	9578,8	66,0	349,2	2,4
2011	15354,5	100	5322,9	34,7	9679,8	63,0	351,9	2,3
2012	16686,7	100	7111,9	42,6	9114,7	54,6	460,1	2,8
2013	15777,6	100	6830,8	43,3	8560,8	54,3	386,1	2,4
2014	17308,8	100	8045,4	46,5	8679,1	50,1	584,3	3,4
2015	19155,5	100	9759,6	50,9	8650,5	45,2	745,5	3,9
2016	19968,9	100	10658,9	53,4	8405,4	42,1	904,7	4,5
2017	21269,7	100	11024,5	51,8	9159,6	43,1	1085,6	5,1
2018	20614,1	100	12152,8	59,0	7379,9	35,8	1081,4	5,2

\* Составлена автором на основе данных Чувашстата [2]

С 2011 г. наблюдается рост доли сельскохозяйственных организаций в производстве данной продукции. Удельный вес данного сектора в производстве животноводства с 31,6 % в 2010 г. возрос до 59 % в 2018 г. Фермерские хозяйства региона занимают 5,2 % объема производства продукции животноводства республики. Следует заметить, что наибольшее количество поголовья скота во всех хозяйствах Чувашии наблюдалось в 2011–2012 гг. (табл. 4).

Однако в дальнейшем наблюдается сокращение всех указанных видов скота. Так, если по состоянию на 1 января 2012 г. хозяйств республики имелись почти 223 тыс. голов крупного рогатого скота, в том числе 116,6 тыс. коров, то на конец 2018 г. их количество сократилось соответственно до 190,6 тыс. и 85,8 тыс. Происходит сокращение поголовья скота и в хозяйствах населения.

**Поголовье скота по категориям хозяйств Чувашской Республики  
за 2006–2017 гг. (на 1 января; тыс. голов, 2017 и 2018 гг. – на конец года)**

Показатели	Годы								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Хозяйства всех категорий									
Крупный рогатый скот	223,0	227,0	222,9	207,7	201,1	196,3	193,2	193,4	190,6
в том числе коровы	118,0	118,9	116,6	107,1	99,4	92,2	92,2	91,0	85,8
Свиньи	212,2	225,8	211,9	203,4	154,2	165,0	162,9	142,3	138,3
Овцы и козы	171,3	175,8	179,7	176,1	179,8	177,4	180,3	168,4	152,4
Сельскохозяйственные организации									
Крупный рогатый скот	70,3	71,7	67,2	66,5	65,2	63,4	63,6	63,2	63,6
в том числе коровы	28,1	28,1	27,4	26,4	26,0	25,4	25,1	24,3	24,4
Свиньи	126,2	134,6	122,6	128,8	117,1	122,7	126,2	121,3	109,7
Овцы и козы	3,0	3,9	3,9	2,6	2,6	2,4	1,9	1,6	1,5
Хозяйства населения									
Крупный рогатый скот	148,0	148,3	148,7	133,7	127,3	122,1	118,1	115,5	110,0
в том числе коровы	88,0	87,8	86,3	77,7	69,6	62,3	62,2	60,8	54,7
Свиньи	77,2	79,0	79,9	66,4	31,5	37,2	33,0	19,7	26,6
Овцы и козы	165,9	167,8	171,3	168,6	171,7	168,6	170,7	158,5	143,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства*									
Крупный рогатый скот	4,6	7,0	7,0	7,5	8,7	10,7	11,5	14,7	16,9
в том числе коровы	1,9	3,0	2,9	3,1	3,8	4,5	4,9	5,9	6,7
Свиньи	8,8	12,1	9,4	8,2	5,6	5,0	3,6	1,8	1,9
Овцы и козы	2,4	4,2	4,5	4,9	5,5	6,4	7,7	8,2	7,7

\* Включая индивидуальных предпринимателей

Проведенные нами исследования показали, что основной причиной уменьшения сельскохозяйственного производства в хозяйствах населения является проблема сбыта. В условиях развития сетевой торговли и конкуренции на рынке мелким товаропроизводителям

реализовать собственную продукцию без кооперативного сервиса представляется проблематичным. Практика зарубежных стран показывает, что производство сельскохозяйственной продукции и их реализация построена на основе системы кооперации мелких товаропроизводителей и агропромышленной интеграции. Поэтому является необходимым усиление интегрированных связей потребительской кооперации с аграрным сектором, особенно с фермерскими и личными подсобными хозяйствами [3]. Это позволит:

- обеспечить рост производства сельскохозяйственной продукции, уровня доходности сельского населения;
- повысить качество жизни и доступа сельского населения к социальным услугам;
- обеспечить развитие рыночной инфраструктуры и повышение доступа мелких и средних товаропроизводителей к рынкам сбыта сельскохозяйственной продукции;
- создать условия для развития сельскохозяйственных рынков, в том числе кооперативных;
- обеспечить внутренний продовольственный рынок отечественной продукцией высокого качества.

### ***Список литературы***

1. *Андреев В.В., Калинина Г.В., Тимофеев С.В.* Особенности внедрения категорийного менеджмента в потребительской кооперации // Вестник Карагандинского экон. ун-та. 2015. С. 37–43.
2. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. URL: <https://chuvash.gks.ru> (дата обращения: 29.02.2020).
3. *Тимофеев С.В.* Создание совместных кооперативов в аграрном секторе // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике: сб. ст. VIII Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (30 марта 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 159–165.

## ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОГНЕСТРЕЛЬНОГО ОРУЖИЯ

**Т.Р. Тлисов**, магистрант, **Г.Г. Омелянюк**, д-р юрид. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье анализируется понятие огнестрельного оружия в уголовно-правовом и криминалистическом аспектах на основании действующей нормативно-правовой базы.

**Ключевые слова:** оружие; боеприпасы; баллистика; криминалистическая (судебная) баллистика.

В настоящее время оружие выполняет множество самых разнообразных функций. Основная его функция заключается в обеспечении безопасности государства и граждан посредством применения военнослужащими и сотрудниками подразделений федеральных органов исполнительной власти, за которыми законодательно закреплено выполнение указанных функций. В качестве функций оружия можно представить также обеспечение права граждан на самооборону, обеспечение охраны собственности, материальных ценностей природы и природных ресурсов. Рассмотренные выше функции можно определить как главные функции оружия в обществе и государстве. Кроме этих функций, необходимо отметить возможности оружия в обеспечении активно-досуговой, спортивной и общекультурной активности человека. Активно-досуговая деятельность человека, связанная с оружием, заключается главным образом в занятии охотой. Спортивная активность реализуется в занятии спортивными дисциплинами, предусматривающими выполнение спортивных упражнений, основанных на стрельбе из различных видов оружия. В настоящее время существует достаточно большое количество спортивно-стрелковых дисциплин, включающих в себя также такой прикладной вид спорта, как стрельба из боевого оружия, культивируемый в МВД России и других силовых ведомствах. Общекультурная деятельность человека, связанная с оружием, проявляется в изучении оружия, имеющего культурную и историческую ценность, а также ношения отдельных видов холодного клинкового оружия с казачьей формой, а также национальными костюмами. В Российской Федерации все основные правоотношения, возникающие при обороте любого вида оружия, регламентируются Федеральным законом Российской Федерации от 13.12.1996 № 150-ФЗ «Об оружии». Данным законом введены основ-

ные понятия, раскрывающие сущность оружия, а также предметов и снаряжений, с ним связанных. Кроме того, совокупность терминов и определений в области понятий стрелкового оружия установлена стандартом ГОСТ 28653-90 «Оружие стрелковое. Термины и определения». Под оружием понимаются устройства и предметы, конструктивно предназначенные для поражения живой или иной цели, подачи сигналов. Под стрелковым оружием понимается ствольное оружие калибром менее 20 мм, предназначенное для метания пули, дроби или картечи. При этом огнестрельное оружие – это оружие, предназначенное для механического поражения цели на расстоянии метаемым снаряжением, получающим направленное движение за счет энергии порохового или иного заряда. К основным частям огнестрельного оружия относятся – ствол, затвор, барабан, рамка, ствольная коробка. Одной из разновидностей огнестрельного оружия является огнестрельное оружие ограниченного поражения, под которым понимаются короткоствольное оружие и бесствольное оружие, предназначенные для механического поражения живой цели на расстоянии метаемым снаряжением патрона травматического действия, получающим направленное движение за счет энергии порохового или иного заряда, и не предназначенные для причинения смерти человеку. Кроме огнестрельного существуют следующие разновидности оружия: холодное оружие – оружие, предназначенное для поражения цели при помощи мускульной силы человека при непосредственном контакте с объектом поражения; метательное оружие – оружие, предназначенное для поражения цели на расстоянии снарядом, получающим направленное движение при помощи мускульной силы человека или механического устройства; пневматическое оружие – оружие, предназначенное для поражения цели на расстоянии снарядом, получающим направленное движение за счет энергии сжатого, сжиженного или отвержденного газа; газовое оружие – оружие, предназначенное для временного химического поражения живой цели путем применения слезоточивых или раздражающих веществ; сигнальное оружие – оружие, конструктивно предназначенное только для подачи световых, дымовых или звуковых сигналов. Под боеприпасами понимаются предметы вооружения и метаемое снаряжение, предназначенные для поражения цели и содержащие разрывной, метательный, пиротехнический или вышибной заряды либо их сочетание. Одной из разновидностью боеприпасов является патрон, представляющий собой устройство, предназначенное для выстрела из оружия, объединяющее в одно целое при помощи гильзы средства инициирования, метательный заряд и метаемое снаряжение. Выделяются следующие разновидности патронов

огнестрельного стрелкового оружия: боевой и вспомогательный. Под боевым патроном понимается патрон стрелкового оружия, предназначенный для поражения живой силы и техники. Под вспомогательным патроном понимается патрон стрелкового оружия, предназначенный для обучения, имитации стрельбы, проверки прочности и определения баллистических характеристик стрелкового оружия.

Гражданское оружие, в свою очередь, подразделяется на следующие разновидности:

1. Оружие самообороны, включающее в себя: огнестрельное гладкоствольное длинноствольное оружие с патронами к нему, в том числе с патронами травматического действия; огнестрельное оружие ограниченного поражения (пистолет, револьвер, огнестрельное бесствольное устройство отечественного производства) с патронами травматического действия, патронами газового действия и патронами светозвукового действия; газовое оружие: газовые пистолеты и револьверы, в том числе патроны к ним, механические распылители, аэрозольные и другие устройства, снаряженные слезоточивыми или раздражающими веществами, разрешенными к применению Министерством здравоохранения Российской Федерации; электрошоковые устройства и искровые разрядники отечественного производства, имеющие выходные параметры, соответствующие обязательным требованиям, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации о техническом регулировании.

2. Спортивное оружие, включающее в себя: огнестрельное с нарезным стволом; огнестрельное гладкоствольное; холодное клинковое; метательное; пневматическое с дульной энергией свыше 3 Дж.

3. Охотничье оружие, включающее в себя: огнестрельное длинноствольное с нарезным стволом; огнестрельное гладкоствольное длинноствольное, в том числе с длиной нарезной части не более 140 мм; огнестрельное комбинированное (нарезное и гладкоствольное) длинноствольное, в том числе со сменными и вкладными нарезными стволами; пневматическое с дульной энергией не более 25 Дж; холодное клинковое.

4. Сигнальное оружие.

5. Холодное клинковое оружие, предназначенное для ношения с казачьей формой, а также с национальными костюмами народов Российской Федерации, атрибутика которых определяется Правительством Российской Федерации.

6. Оружие, используемое в культурных и образовательных целях: оружие, имеющее культурную ценность, под которым понимается оружие, включенное в состав Музейного фонда Российской Федера-

ции в соответствии с Федеральным законом от 26.05.1996 № 54-ФЗ «О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации», либо подпадающее в соответствии с решением уполномоченного Правительством Российской Федерации федерального органа исполнительной власти под действие Закона Российской Федерации от 15.04.1993 № 4804-1 «О вывозе и ввозе культурных ценностей», в том числе старинное (антикварное) оружие; старинное (антикварное) оружие, представляющее собой огнестрельное, метательное и пневматическое оружие, изготовленное до конца 1899 г. (за исключением огнестрельного оружия, изготовленного для стрельбы патронами), а также холодное оружие, изготовленное до конца 1945 г.; копии старинного (антикварного) оружия, под которыми понимается оружие, изготовленное по оригиналу либо чертежам образца; списанное оружие – с возможностью выстрела из него патроном светозвукового действия (охлажденное оружие) или без возможности имитации выстрела из него (учебное оружие) либо для изучения процессов взаимодействия частей и механизмов оружия (разрезное оружие). К служебному оружию относится оружие, предназначенное для использования должностными лицами государственных органов и работниками юридических лиц, которым законодательством Российской Федерации разрешено ношение, хранение и применение указанного оружия, в целях самообороны или для исполнения возложенных на них обязанностей по защите жизни и здоровья граждан, собственности, по охране природы и природных ресурсов, ценных и опасных грузов, специальной корреспонденции.

По характеру снаряда огнестрельное стрелковое оружие подразделяется на:

1. Пулевое стрелковое оружие – это стрелковое оружие, предназначенное для стрельбы пулей.
2. Дробовое стрелковое оружие – это стрелковое оружие, предназначенное для стрельбы дробью или картечью.
3. Пуле-дробовое стрелковое оружие – это двуствольное или многоствольное стрелковое оружие, имеющее ствол или стволы, предназначенные для стрельбы пулей и ствол или стволы для стрельбы дробью или картечью.

По конструктивным особенностям ствола огнестрельное стрелковое оружие подразделяется на:

1. Нарезное стрелковое оружие.
2. Стрелковое оружие нормального калибра – это нарезное стрелковое оружие калибра свыше 6,5 мм до 9 мм включительно.

3. Крупнокалиберное стрелковое оружие – это нарезное стрелковое оружие калибра свыше 9 мм до 20 мм исключительно.

По расположению стволов огнестрельное стрелковое оружие подразделяется на:

1. Стрелковое оружие с горизонтальными стволами – двуствольное стрелковое оружие со стволами, оси которых располагаются в одной горизонтальной плоскости.

2. Стрелковое оружие с вертикальными стволами – двуствольное стрелковое оружие со стволами, оси которых располагаются в одной вертикальной плоскости.

По способу управления и удержания огнестрельное стрелковое оружие подразделяется на:

1. Пистолет – это стрелковое оружие, конструктивно предназначенное для удержания и управления при стрельбе одной рукой.

2. Револьвер – это пистолет с вращающимся блоком патронников или стволов.

3. Винтовка – это нарезное стрелковое оружие, конструктивно предназначенное для удержания и управления при стрельбе двумя руками с упором приклада в плечо.

4. Ружье – гладкоствольное или комбинированное стрелковое оружие, конструктивно предназначенное для удержания и управления при стрельбе двумя руками с упором приклада в плечо.

5. Снайперская винтовка – это боевая винтовка, конструкция которой обеспечивает повышенную точность стрельбы.

6. Карабин – это облегченная винтовка с укороченным стволом.

7. Автомат – это автоматический карабин.

8. Пистолет-пулемет – это автомат, в конструкции которого предусмотрена стрельба пистолетными патронами.

9. Пулемет – это автоматическое стрелковое оружие для ведения длительной непрерывной стрельбы, в конструкции которого предусмотрено использование опоры для стрельбы. В свою очередь пулеметы подразделяются на следующие виды: ручной пулемет – это пулемет, в конструкции которого предусмотрена, в качестве основного положения для стрельбы, опора пулемета на сошку и упор приклада в плечо; станковый пулемет – это пулемет, в конструкции которого предусмотрена установка его для стрельбы на станок; единый пулемет – это пулемет, в конструкции которого предусмотрено использование его в качестве как ручного, так и станкового; танковый пулемет – это пулемет, в конструкции которого учтены требования монтажа и боевого использования его на танках; авиационный пулемет –



это пулемет, в конструкции которого учтены требования монтажа и боевого использования его на летательных аппаратах.

### **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 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Рос. газ. 1993. 25 дек. № 237.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Собр. законодательств Рос. Федерации. 1996. № 25, ст. 2954.
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Рос. газ. 2001. 22 дек. № 249.
4. Об оружии: федер. закон от 13.12.1996 № 150-ФЗ (ред. от 02.0.2019) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 51, ст. 5681.
5. *Аверьянова Т.В., Белкин Р.С., Корухов Ю.Г., Российская Е.Р.* Криминалистика: учебник для вузов / под ред. Р.С. Белкина. М., 2015. С. 266.
6. *Драпкин Л.Я., Карагодин В.Н.* Криминалистика: учебник для бакалавров. М.: Проспект, 2013. 286 с.
7. *Ищенко Е.П., Топорков А.А.* Криминалистика: учебник. 2-е изд., испр. и доп. / под ред. Е.П. Ищенко. М.: Контракт; ИНФРА-М, 2005. 748 с.

## **ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ**

**Х.М. Тлисов**, магистрант, **И.Г. Дахов**, д-р экон. наук, проф.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются и анализируются проблемы регионального развития, сложившиеся в настоящее время в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** регион; единое экономическое пространство; программы развития; региональная экономика; кризис; территории.

Проблемы развития региона стали более актуальными в условиях суверенизации, с уменьшением регулирующей функции государства, ослаблением социально-экономической политики государства, неравенством экономического потенциала регионов России. Это неравенство основано на состоянии инфраструктуры, производственной сферы региона, развития отраслей сельского хозяйства и промышленно-

сти, географическом расположении, природно-климатических условиях и размерах территории, экономическом потенциале региона и др.

Основными проблемами развития региона, выявленными нами, на основе проведенного анализа стали:

1. В сфере демографии: высокий уровень смертности населения в младенческом и трудоспособном возрасте; низкая продолжительность жизни; высокая инвалидизация населения.

Основными целями регионального развития являются: сохранение постоянной численности населения и создание предпосылок для увеличения его численности; улучшение жизни населения на основе увеличения средней продолжительности жизни, снижения смертности и др.

Основные направления для решения проблем: снижение смертности, популяризация здорового образа жизни; снижение травматизма и смертности в результате ДТП, несчастных случаев на производстве, дисциплины на дорогах; снижение младенческой и материнской смертности; снижение смертности от сердечнососудистых и других заболеваний; пропаганда здорового образа жизни, информирование населения о вреде низкой физической активности, негативных последствиях употребления алкоголя, табака, наркотических и токсических веществ; наличие спортивных залов и игровых площадок.

Что касается мероприятий, то для повышения рождаемости необходимо, наряду с федеральными, внедрение республиканских механизмов материальной поддержки семей, достаточных для обеспечения многодетности. Также необходимо повышение ценности семьи, брака, значимости семейных ценностей, традиций и создание для семей комфортных условий жизнедеятельности.

Рождаемость повышает также обеспечение высокого качества оказания медицинской помощи женщинам в период беременности, родов, обеспечение доступности лечения бесплодия с использованием современных технологий для всех слоев населения, внедрение механизма государственной поддержки и открытие центра, оснащенного самым современным оборудованием, и др.

2. В сфере образования: отсутствие необходимого количества школ и других объектов; низкий уровень качественного образования в целом; высокий уровень коррупции; старение педагогических кадров.

Основными целями регионального развития являются: широкий доступ населения к качественному бесплатному образованию; высокое качество образовательных услуг и др.

Основные направления для решения проблем: увеличение оплаты работникам образовательных учреждений до более высокого уровня; обеспечение всех желающих местами в дошкольные образовательные

учреждения к 2019 г., а к 2030 г. – выход на уровень опережающего обеспечения, т.е. с запасом потребностей на 3 года; обеспечение учителям уровня заработной платы на 40 % выше средней заработной платы; принятие мер по снижению коррупции в системе сдачи ЕГЭ, обеспечение полной прозрачности всей процедуры сдачи ЕГЭ.

3. В сфере здравоохранения: низкая обеспеченность высококвалифицированными кадрами; низкое качество предоставляемых медицинских услуг; нет новых высокотехнологичных методов лечения.

Основными целями регионального развития являются: обеспечение высокого качества медицинской помощи; удовлетворенности населения региона оказываемыми услугами.

Основные направления региональной политики для решения проблем: повысить результаты организации медицинской помощи: разработать и реализовать комплекс мероприятий по улучшению условий работы медработников; обеспечение условий для повышения квалификации медработников; обеспечить рост основных показателей в сфере здравоохранения, достичь к 2020 г. уровня, превышающего среднероссийский на 12 %, и др.; увеличение лекарственного обеспечения населения: определяется перечень лекарств, которые предоставляются с частичной оплатой или бесплатно; обеспечение доступности лекарственных средств; формирование новой эффективной системы здравоохранения (развитие педиатрической службы; развитие учреждений медицинской и социальной помощи на дому пожилым гражданам и др.).

4. В сфере культуры: недостаточное финансирование отрасли; культура как инструмент социально-экономического развития недооценивается органами власти.

Основными целями регионального развития являются: обеспечение доступа граждан к культурному наследию и ценностям; рост востребованности культурных учреждений.

Основные направления для решения проблем: развитие искусства, творчества; поддержка фестивальной, гастрольной и выставочной деятельности; доступность культурных благ и услуг для людей с ограниченными возможностями и др.

5. В сфере физической культуры и спорта: отсутствие ориентации населения на здоровый образ жизни; низкий уровень высококвалифицированных специалистов отрасли; нехватка спортивных сооружений (около 10 лет не велось крупное строительство).

Также основными целями регионального развития являются: создание школ олимпийского резерва по развитым в регионе видам спорта (борьба, бокс, дзюдо, горнолыжные виды спорта и др.); созда-

ние единой системы повышения квалификации работников физической культуры и спорта; популяризация физической культуры и спорта и др.

6. В сфере занятости населения: занятость населения, но получение низкой заработной платой; отток высококвалифицированных кадров.

Следующими основными целями регионального развития являются: занятость населения, обеспечивающая высокий уровень заработной платы; развитие трудового потенциала города; увеличение уровня оплаты труда и др.

Основными направлениями для решения проблем региона являются: использование программ, увеличивающих рост занятости населения; развитие малого и среднего предпринимательства, обеспечивающее новые рабочие места; стажировка молодых специалистов с целью их трудоустройства на постоянное рабочее место и др.

7. В сфере повышения доступности жилья: строительство, приобретение и наем жилья фактически доступны лишь небольшому числу семей; недостаток земельных участков с развитой инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой, нет возможности развития массового жилищного строительства.

Основными целями регионального развития являются: обеспечение комфортной и безопасной среды для жизни населения; сбалансированная система расселения.

Основные направления региональной политики для решения проблем: обеспечение условий для увеличения доступности жилья всем категориям граждан: применение инновационных технологий в строительном комплексе; свободная конкуренция между частными коммерческими и некоммерческими строительными фирмами и подрядчиками; обеспечение комфортной городской среды (развитие городского транспорта, обеспечение пандусами учреждений, организаций, магазинов, банков).

8. В социальной сфере: социальная защита и поддержка населения: социальная поддержка незащищенных слоев населения недостаточно эффективна; неразвитая инфраструктура социальной защиты; большое количество граждан, нуждающихся в социальной защите. Основными целями регионального развития являются: предоставление социальных гарантий населению; уменьшение числа граждан с доходами ниже уровня прожиточного минимума; улучшение положения населения пожилого возраста, ветеранов, инвалидов, семей, женщин и детей.

Основными, наиболее важными проблемами развития региона, выявленными нами на основе проведенного анализа, стали:

1. Безработица. Наиболее важной проблемой для региона является безработица и занятость населения, представляющая собой очень важную часть социально-экономического развития региона, в котором соединены результаты функционирования всей экономической системы, экономические и социальные результаты).

2. Другая проблема – неудовлетворенность населения качеством бесплатного медицинского обслуживания. Это связано, прежде всего, с низкой обеспеченностью высокопрофессиональными кадрами.

3. Проблема ограниченного доступа семей к строительству, приобретению и найму жилья. Это связано с тем, что институты долгосрочного жилищного кредитования, инфраструктура рынка жилья недостаточно развиты. Для преодоления этой проблемы необходимо: разработать и внедрить институт найма жилья и создание жилищного фонда социального использования; сформировать эффективный рынок земельных участков, имеющих градостроительную документацию; вовлечь в проекты жилищного строительства неиспользуемые или используемые неэффективно земельные участки.

4. Низкое качество социальной защиты и поддержки населения. Оно выражается в низком уровне развития инфраструктуры социальной защиты; большом количестве граждан, нуждающихся в социальной защите.

Резюмируя вышеизложенное, на наш взгляд, решить вышеуказанные проблемы возможно путем применения мер:

1) по повышению эффективности использования бюджетных средств. Инструментом повышения эффективности использования бюджетных расходов являются региональные целевые программы.

2) по реализации мер по противодействию коррупции в бюджетной сфере.

Коррупция относится к числу наиболее опасных социальных явлений, которая имеет место быть и в Карачаево-Черкесской Республике. Этому свидетельствует факт того, что последние три года наблюдается профицит и в тоже время сложное социально-экономическое положение в регионе.

Коррупционированность экономических отношений тормозит развитие производства, лишает бюджет значительной части доходов, обостряет экономические проблемы, препятствует добросовестной конкуренции и в результате возникает теневая экономика.

Для решения этой проблемы необходимо создание надежных законодательных барьеров на пути коррупции и устранение правовых предпосылок для возникновения коррупционных отношений. Это

должно стать приоритетным направлением деятельности представительных органов власти.

Для комплексного решения вышеперечисленных проблем необходимо применение стратегического планирования.

### ***Список литературы***

1. Основы государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года: указ Президента РФ от 16.01.2017 № 13. URL: <http://www.kremlin.ru> (дата обращения: 02.08.2019).

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р. URL: <http://static.government.ru> (дата обращения: 02.08.2019).

3. *Андреев А.В.* Региональная экономика: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2018.

4. *Карева А.В.* Система стратегического планирования как основа управления устойчивым региональным развитием // Вестник университета. 2014. № 16. С. 120–125.

5. *Мельников В.В.* Государственное регулирование национальной экономики: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2017.

6. *Раевский С.В.* Управление стабилизацией и развитием экономики региона. Владивосток: Дальнаука, 2006.

7. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2018: стат. сб. / Росстат. М., 2018.

## **ПАТРИОТИЗМ КАК АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Е.В. Толстова**, канд. пед. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются отрицательные стороны космополитизма, который представляет угрозу для этнического фактора. Вторжение в систему национальных ценностей и навязывание «универсальных» западных образцов ведет к гомогенизации культуры, кризису идентичности. Патриотизм оказывается актуальным трендом в силу своего консолидирующего потенциала. Образ родины, восходящий к коллективному бессознательному и архетипическим образам, понимается сегодня как проекция бренда отчизны вовне, динамичный конструкт. В данной работе приведены примеры активного конструирования позитивного образа Чувашии.

**Ключевые слова:** патриотизм; национальная идентичность; космополитизм; самобытность; ценности.

Современный мир иллюстрирует примеры того факта, что развитие государств невозможно без сильной идентификации со стороны его граждан: именно патриотизм и национальная идентичность выступают в качестве важнейших инструментов, скрепляющих общество. Урбанизированное общество постиндустриального типа характеризуется бурными изменениями, стиранием различий, перестановками в социальной сфере, снижением роли старшего поколения, ибо воспитанием теперь занимаются специальные институты, а опыт и знания старших объявляются устаревшими, что усугубляет конфликт поколений и нарушает общение, влечет изменение нравственных норм. Многие понятия, имеющие отношение к этничности в целом – самобытности, идентичности, традициям, утрачивают свое прежнее значение. С размыванием национальных особенностей увеличиваются риски распространения кризиса идентичности. Этим процессам трудно противостоять, а космополитическая мораль все более пробивает себе дорогу и вытесняет этнические предрасположенности. Но нельзя забывать, что появление коллективной идентичности, глобального мировоззрения не отменяет реальности этнического фактора, значимость которого имеет тенденцию к возрастанию, а не к ослабеванию. Основными типами этнической идентификации ученые считают:

- нормальную идентичность – образ своего народа положителен, благоприятное отношение к его культуре и истории;
- этноцентризм – предпочтение определенной этнической группы и самоидентификация с ней с элементами изоляции и замкнутости;
- этнодоминирующая идентичность – этничность является наиболее предпочтительной перед другими видами идентичности, например, профессиональной, гражданской, семейной;
- этнофанатизм – абсолютное доминирование этнических интересов и целей, готовность к любым жертвам и действиям ради них;
- этническая индифферентность – равнодушие к проблемам собственной этничности;
- этнонигилизм (космополитизм) – отрицание этничности, этнических и этнокультурных ценностей;
- амбивалентная этничность – неявная этническая идентичность, обычно распространена в смешанной среде [6].

Национальные культуры испытывают явное давление со стороны сильных государств, к уровню благосостояния которых стремятся все. Но когда эти государства пытаются управлять идентификациями, ак-

тивно рекламируют и распространяют западный стиль жизни и свою систему ценностей, то это уже не совсем естественный процесс, а навязывание «прогрессивной» культуры, компонент «мягкой силы», вторжение в систему национальных ценностей, что ведет к их трансформации, гомогенизации культуры, угрозе национальной идентичности.

Насаждаемые во всем мире глобальные ценности являются «западными» – ценностями ведущих держав мира, которые преподносят их как общечеловеческие, американская культура выдается как самая прогрессивная, образцом для подражания становится западная мораль, образ жизни, основанные на принципе индивидуализма. Ценности американской культуры (ценности индивидуальности, иерархии, денег, пунктуальности, первенства, активности, человеческого достоинства, патриотизма, равенства женщин и образования) сильно отличаются от таковых в российской культуре, которую характеризуют иные ценности: человеческое достоинство, мир, сохранение среды, гостеприимство, образование, уважение к старшим, скромность, патриотизм, святость родной земли [4].

В глобальном обществе национальная идентичность все больше проецируется вовне, приобретает проективный характер, приоритетное значение имеет в нем идея патриотизма как динамичного конструкта, который можно видоизменять, дотраивать, создавая бренд отчизны как страны с традиционным экономическим потенциалом, политическим имиджем, культурным наследием. Очевидно, что ведущими игроками на мировой арене являются страны с устойчивой национальной идентичностью и высоким уровнем развития патриотизма, хотя именно они инициируют культурную глобализацию и негласно призывают другие страны к отказу от национальной идентичности и патриотизма как пережитков прошлого, меняют в них образовательные стандарты, трансформируют нормы и ценности через массовую культуру, рекламу, разрушая символический капитал других наций. В сопоставительном рейтинге «брендов» государств мира, который формируется на основе оценки представлений граждан разных государств о вкладе определенной страны в мировое развитие [4], в 2010 г. самое высокое место заняли национальные бренды США, Германии, Франции, Великобритании, Японии. Они занимают ведущие места в нем из года в год, а это страны с высоким уровнем патриотизма [8], вкладывающие большие средства в конструирование бренда страны и использующие для этого весь потенциал информационно-коммуникационных технологий. Патриотизм считается, например, в США «гражданской религией». Одна из молитв начинается словами «Я верю в Соединенные Штаты Америки как правитель-



ство народа, из народа и для народа ... Я поэтому верю, что моей обязанностью является любить страну, поддерживать ее Конституцию, повиноваться ее законам...», причем молитва эта произносится с прикладыванием руки к сердцу. 9 из 10 американцев испытывают гордость, когда звучит мелодия гимна страны [4].

Многонациональная Россия, сочетающая признаки традиционно-го и современного общества, имеющая богатый опыт вестернизации (начиная с реформ Петра), и сегодня способна противостоять негативным эффектам космополитизма, избегая слепого копирования без учета локальных особенностей, гармонично сочетая элементы модернизации и этнических стереотипов поведения, уклада жизни, обычаев. В ходе активной конкурентной борьбы в сфере смыслов и ценностей патриотизм может оказаться актуальным трендом ввиду его потенциала самосохранения для конкретного государства, наций в нем. Здесь решающую роль играют образы и имиджи для конструирования узнаваемого в мире национального лица. Социальная или историческая память, интерес к исследованию которой неустанно растет с середины XX в., могут рассматриваться как искусственный продукт современности, восстановление прошлого, это управление прошлым в настоящем, реконструирующее воображение. Образ родины, который восходит к коллективному бессознательному и архетипическим образам, обычно складывается из славных страниц прошлого, представлений о героях (прошлого и современности), особенностях национального характера, местных культурных традиций, которые нужно специально активно поддерживать, должны проводиться просветительские мероприятия. В условиях глобализации и давления на Россию со стороны западных государств становится важным воспитание у молодежи «экономического патриотизма» – это осознанное, основанное на личных убеждениях отношение человека к окружающей реальности, в основе которого лежит стремление к защите и продвижению экономических интересов своей страны, готовность покупать прежде всего отечественные товары.

Культуру можно сохранять, только соблюдая, зная и развивая ее. Так и народы России, стремясь сохранить свою национальную культуру и язык, используют широкий спектр информационно-коммуникационных технологий. Ее реализации за пределами своей территории способствуют публикации на иностранных языках. Жители нашего края гордятся выходом в свет книги австрийского ученого Андреаса Каппелера «Чуваши: народ в тени истории» (в 2016 г. на немецком, а в 2019 г. – на русском языке), что является определенным вкладом автора и его чувашских коллег в сохранение национальной идентич-

ности чувашского народа, конструирование бренда Чувашии. В данном труде события прошлого отражаются сквозь призму биографий выдающихся представителей чувашского народа (этнограф Спиридон Михайлов, просветитель Иван Яковлев, ученый Николай Никольский, поэты Константин Иванов и Геннадий Айги, космонавт Андриян Николаев, балерина Надежда Павлова, олимпийские чемпионки Валентина Егорова и Елена Николаева, историк Василий Димитриев и политик Николай Федоров). Эта книга – о непрестом пути чувашского народа, о богатой событиями истории и самобытной культуре. «Моя центральная задача – заставить чувашей говорить, заставить их выйти из тени истории... Я писал книгу не для чувашей, а для других жителей страны и мира. Обидно, что многие мало знают о Чувашии. Эта книга нужна для того, чтобы в мире больше знали об этом маленьком регионе, о людях, которые тут жили, трудились», – подчеркивает ученый [7]. Национальные песни, кухня, религия, создание новых традиций, героизация и мифологизация прошлого, сохранение культурных архетипов и ценностей национальной жизни содействуют национальному патриотическому воспитанию.

В связи с необходимостью конструирования бренда своей родины, реконструирующего воображения, мне приходят в голову инициативы профессора В.А. Иванова по воспитанию уважения и любви к чувашскому народу, его языку и культуре, проецируемые вовне. Когда он занимался развитием чувашско-немецких связей, созданных академиком Г.Н. Волковым, то добился того, что приехавший в Чувашию квартет из Лапперсдорфа (ФРГ) пел три народные песни на чувашском языке, ансамбль гимназистов Big Band играл чувашский гимн. Немецких гостей профессор Иванов научил нескольким чувашским словам, во время традиционных застолий они произносили после каждого тоста «Туслӑх», на конвертах писем от его немецких друзей, адресованных Владимиру Александровичу, нередко стояло: Schupaschka. При активном содействии Влади-мира Александровича была основана Тракская чувашско-немецкая гимназия, существующая уже 20 лет. Будучи основателем и лидером Аликовского землячества, он активно участвует в гражданских инициативах по открытию памятников, мемориальных досок в честь выдающихся земляков, в мероприятиях по сохранению чувашской культуры, языка и традиций.

Из последних созданных им традиций – Владимир Александрович обязательно съедает кусочек хлеба при пересечении границы родного района Элӑк и делится им с родной землей. Как и многие чуваша, заботливо ухаживает за могилами своих предков, учителей и соратников. Официальные мероприятия он старается вести на чувашском языке. В

его семье ни одно крупное мероприятие не обходится без пения песен на родном языке, как правило, первой является гимн чувашскому образу жизни «Алӑран кайми аки-сухи», от которой лично у меня мурашки по коже. Вспоминаю, что на его 80-летию каждый тост, каждое приветственное слово сопровождалось песней. Поразительно, как можно так вдохновенно петь 4–5 часов подряд, при этом пели все. Многочисленные публикации профессора о знаменитых земляках, немецкоязычных ученых, изучавших чувашский язык, об уникальности и мудрости чувашского языка, его перевод «Завещания чувашскому народу» великого просветителя И.Я. Яковлева, поэмы «Нарспи» классика чувашской поэзии К.В. Иванова, «Арӑури» чувашского поэта и публициста М.Ф. Федорова, прозы и поэзии чувашских писателей с чувашского на немецкий язык делают образ родины еще привлекательнее и интереснее, о них известно не только в республике, но и за ее пределами [3]. Это его личный вклад в проецирование уникального имиджа Чувашии за рубежом.

Итак, реальность такова: сегодняшний мир глобален и космополитичен, мы ценим его преимущества, но и ощущаем немалые потери и угрозы. Но, как писал М. Гибернау, «появление космополитической идентичности не сможет заменить собой испытанную временем способность национальной идентичности создавать узы солидарности ... среди соотечественников... Мобилизующая сила национальной идентичности, включающая любовь к нации и верность ей, вряд ли сможет сравниться с коллективным чувством принадлежности к человечеству...» [5]. Сегодня наблюдается подъем национального самосознания народов России, это вызывает повышенный интерес к истокам и ценностям национальных культур, потребность познать свои корни, сохранить самобытность. Родина дает любому человеку при рождении великий дар – право быть самим собой, иметь родной язык, понимать мир так, как понимали его ушедшие поколения, ощущать свою национальную принадлежность – это важный этап самопознания, ощущение своих корней добавляет уверенности и самоуважения. Как сложное чувство, основанное на глубокой интуиции и вдумчивости, патриотизм возвышает и облагораживает, делает человека сложнее, чем просто потребителем услуг, заставляет искать новые смыслы, переживать не только о собственном животном благополучии.

Воспитывая патриотизм, народы смогут противостоять «мягкой силе», сохранить поликультурную систему ценностей как в мире, так и в многонациональной России, где сегодня патриотизм признан основной национальной идеей. Так, в 2012 г. на совещании представителей власти и общественности по вопросам нравственного и патриотического воспитания молодежи Президент РФ В.В. Путин сказал:

«Мы должны строить свое будущее на прочном фундаменте. И такой фундамент – это патриотизм» [1].

### **Список литературы**

1. Антонова А.Д., Сафронова Е.С., Лучникова М.Д. Патриотизм в современной России: вопросы и проблемы // Молодой ученый. 2017. № 48. С. 296–299. URL: <https://moluch.ru>.
2. Ахунова З.И. Сохранение и возрождение национальной культуры в контексте полиэтнического взаимодействия // Омский научный вестник. 2011. № 6. С. 243–246.
3. Вирьял / Элэк ачи: журнал Аликовского землячества. Чебоксары: Новое время, 2017. № 2 (25). 92 с.
4. Лысак И.В., Наливайченко И.В. Патриотизм: отжившая ценность или актуальный тренд? Таганрог: Изд-во ЮФУ, 2013. 120 с.
5. Нансо М.Д. Тренд и модусы космополитизма // Тренды и управление. 2019. № 2. С. 19–26. URL: <https://nbpublish.com>.
6. Пегенева И.А. К проблеме этнической идентичности современной студенческой молодежи // Вестник Казанского гос. ун-та культуры и искусств. 2005. № 2. С. 19–21.
7. URL: <http://pravdapfo.ru/blogs/pochtappfolivejournalcom/94617-kniga-vyvodit>.
8. URL: <http://worldpopulationreview.com/countries/most-patriotic-countries>.

## **ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ТЕХНИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Н.А. Тынаев**, преподаватель

*Карагандинский государственный технический университет  
(Республика Казахстан, г. Караганда)*

В статье рассмотрены вопросы внедрения интерактивных форм обучения, проблема самообразования в современном учебном процессе в вузе. Рассмотрены отличия дистанционного образования от классического заочного образования. Был проведен сравнительный анализ, который показал преимущество дистанционного обучения над классическим заочным обучением.

**Ключевые слова:** инновация; Интернет; интерактивное обучение; образование; дистанционное обучение; учебный процесс.

Внедрение интерактивных форм обучения – одно из важнейших направлений общеобразовательной подготовки учащихся в современной школе. Основные методические инновации связаны сегодня с

применением именно интерактивных методов обучения. При этом термин «интерактивное обучение» понимается по-разному. Поскольку сама идея подобного обучения возникла середине 1990-х гг. с появлением первого веб-браузера и началом развития сети Интернет, ряд специалистов трактуют это понятие как обучение с использованием компьютерных сетей и ресурсов Интернета. Вполне допустимо и более широкое толкование, как способность взаимодействовать или находиться в режиме диалога с чем-либо (например, компьютером) или кем-либо (человеком) [1].

Понятие «интерактивный» происходит от английского «interact» («inter» – «взаимный», «act» – «действовать»). Интерактивное обучение – это специальная форма организации познавательной деятельности. Она подразумевает вполне конкретные и прогнозируемые цели. Одна из таких целей состоит в создании комфортных условий обучения, при которых ученик чувствует свою успешность, свою интеллектуальную состоятельность, что делает продуктивным сам процесс обучения [2].

Большинство авторов считают, что интерактивное обучение наиболее целесообразно применять именно в системе дистанционного обучения, т.е. предполагается, что она экономически более выгодная форма обучения по сравнению с очной формой.

По мнению Е.С. Полат [3], процесс дистанционного обучения предполагает наличие в этом процессе преподавателя и обучаемого, их общение, общение учащихся между собой, а также наличие в системе учебника, необходимого комплекта средств обучения. Понимание дистанционного образования как результата и как ценности относится к настоящему, когда уже принята нормативно-правовая база дистанционного образования и сформирована соответствующая система обучения. Понятие самообразования, которое же входит в понятие образования в целом, не предусматривает в системе наличия преподавателя. Это самостоятельная познавательная деятельность учащегося. В этом принципиальная разница, концептуальное отличие дистанционного обучения (учебно-воспитательного процесса) от систем и программ самообразования, с которыми мы имеем дело при работе с автономными курсами на видеокассетах, телевизионными и радиокурсами, при работе с компьютерными программами, программами на компакт-дисках. В этом же следует рассматривать и процесс самообразования на основе сетевых программ, курсов и т.д., где не предусматривается взаимодействия учителя и учащихся. Применять в данном случае термин «дистанционный» представляется неоправданным, поскольку речь идет о самостоятельной работе любого учащегося (в

широком понимании этого слова) с обучающей программой, информационно-образовательными ресурсами на разных носителях. Студент может самостоятельно работать с книгой, с видеокассетой, с сетевым курсором. От этого педагогическая суть процесса (самообразование) не меняется. Понятие дистанционности применимо к той форме обучения, в которой преподаватель и учащиеся разделены между собой расстоянием, что и привносит в учебный процесс специфические формы взаимодействия.

Дистанционная форма – это и не аналог заочной формы обучения, здесь предусматривается, в отличие от заочной формы, постоянный, систематический контакт с преподавателем, с другими обучаемыми кибераудитории. В этой системе так же, как и в других образовательных системах предусматривается наличие всех компонентов (цели, задачи, содержание, методы, организационные формы, средства обучения), но реализуются они специфическими средствами интернет-технологий, принципиально отличающимися от тех, которые используются в системе заочного обучения.

Существует мнение, что интерактивные методы обучения являются подвидом активных методов. Однако они сознательно выделены в отдельный вид, чтобы подчеркнуть их особую роль в гражданском образовании.

Термины «интерактивные методы», «интерактивное обучение» пришли к нам из английского языка («interactive»: «inter» означает «между», «меж»; «active» от «act» – действовать, действие). Таким образом, термин «интерактивные методы» можно перевести как «методы, позволяющие учащимся взаимодействовать между собой», а термин «интерактивное обучение» – обучение, построенное на взаимодействии, сотрудничестве. Это и есть сущность интерактивных методов: обучение происходит во *взаимодействии* всех обучающихся, включая педагога.

Эти методы наиболее соответствуют личностно-ориентированному подходу в обучении. Ведь они предполагают сообучение (коллективное, кооперативное обучение, обучение в сотрудничестве), причем и обучающиеся, и педагог являются субъектами учебного процесса. Педагог часто выступает лишь в роли организатора процесса обучения, лидера группы, фасилитатора, помощника, создателя условий для инициативы учащихся.

Кроме того, интерактивное обучение основано на прямом *взаимодействии* студентов со своим опытом и опытом своих друзей, так как большинство интерактивных упражнений обращается к опыту самого учащегося, причем не только «учебному, школьному». Новое знание,

умение, отношение формируется на основе и в связи с таким опытом. Часто творческие задания не предполагают одного правильного ответа и тогда важен процесс нахождения решения, который всегда основывается на опыте самого обучаемого.

Интерактивные методы, как правило, предполагают моделирование реальных жизненных ситуаций, совместное решение проблем, ролевые игры. Тем самым интерактивные методы наиболее способствуют формированию навыков и умений, выработке ценностей, создают атмосферу сотрудничества, взаимодействия, позволяют стать педагогу настоящим лидером, а не ментором-администратором. Такая атмосфера и есть настоящая ткань гражданского общества и демократии, которая впитывается обучаемыми целостно – не только через информацию, но и через чувства и действия.

Однако, в отличие от активных методов, интерактивные ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом и на доминирование активности учащихся в процессе обучения. Место преподавателя в интерактивных занятиях сводится к направлению деятельности обучаемых на достижение целей данного занятия. Преподаватель также разрабатывает план занятия (обычно, это интерактивные упражнения и задания, в ходе выполнения которых студент изучает материал). Следовательно, основными составляющими интерактивных занятий являются интерактивные упражнения и задания, которые выполняются учащимися. Важное отличие интерактивных упражнений и заданий от обычных в том, что, выполняя их, студенты не только и не столько закрепляют уже изученный материал, сколько изучают новый.

В системе дистанционного обучения определяются требования к организации учебного процесса, которые позволяли бы студентам [3]:

- получать необходимые фундаментальные знания, осмысливая их таким образом, чтобы использовать для решения конкретных познавательных или практических проблем;
- обсуждать со своими партнерами (в том числе, в ряде случаев и с зарубежными) возникающие в процессе познавательной деятельности проблемы;
- работать с дополнительными источниками информации, необходимыми для решения поставленной познавательной задачи;
- вести наблюдения, ставить самостоятельные опыты, используя, помимо прочего, разнообразные, доступные им интернет-технологии для осмысления приобретаемых знаний, решения возникающих проблем;
- иметь возможность оценивать собственные познавательные усилия, достигнутые успехи, корректировать свою деятельность.

Данные положения в полной мере отвечают требованиям учебного процесса очного обучения, а также в системе организации самостоятельной работы студентов под руководством преподавателя при кредитной системе поучения. Процесс обучения (учебно-воспитательный процесс) характеризуется в первую очередь тем, что он интерактивен в своей организации, т.е. во взаимодействии преподавателя и студента, а также обучаемых между собой, имеет конкретную предметную область познания

Учебный процесс, опирающийся на использование интерактивных методов обучения, организуется с учетом включенности в процесс познания всех студентов группы без исключения. Совместная деятельность означает, что каждый вносит свой особый индивидуальный вклад, в ходе работы идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности. Организуется индивидуальная, парная и групповая работа, используется проектная работа, ролевые игры, осуществляется работа с документами и различными источниками информации. Интерактивные методы основаны на принципах взаимодействия, активности обучаемых, опоре на групповой опыт, обязательной обратной связи. Создается среда образовательного общения, которая характеризуется открытостью, взаимодействием участников, равенством их аргументов, накоплением совместного знания, возможностью взаимной опеки и контроля.

По мнению М.С. Скориной, технология интерактивного обучения определяется как совокупность способов целенаправленного усиленного межсубъектного взаимодействия педагога и учащихся, последовательная реализация которых создает оптимальные условия для их развития [4].

Интерактивное педагогическое взаимодействие характеризуется высокой степенью интенсивности общения его участников, их коммуникации, обмена деятельностью, сменой и разнообразием их видов, форм и приемов, целенаправленной рефлексией участниками своей деятельности и состоявшегося взаимодействия. Интерактивное педагогическое взаимодействие, реализация интерактивных педагогических методов направлены на изменение, совершенствование моделей поведения и деятельности участников педагогического процесса.

### *Список литературы*

1. *Полот Е.С.* Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: учеб. пособие для студ. пед. вузов. М.: Академия, 2002. С. 51–53.



2. *Полат Е.С.* Педагогические технологии дистанционного обучения / под ред. Е.С. Полат. М.: Академия, 2006. С. 70.

3. *Селевко Г.К.* Современные образовательные технологии. М.: Народное образование, 1998. С. 151–152.

4. *Скорина М.С.* Интерактивные методы обучения иностранному языку. Минск: Амалфея, 2004. С. 15–17.

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**В.В. Унтилова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена осмыслению нормативно-правовых и организационных основ формирования кадров государственного управления с учетом целевых задач, развития функционала и современных требований к уровню компетенций государственных служащих, способствующих эффективному решению ими задач государственной службы.

**Ключевые слова:** кадры; государственное и муниципальное управление; формирование кадров государственной службы; нормативно-правовое регулирование; организационные основы.

Организационные основы формирования кадров государственного управления – совокупность целей и принципов, определяющих направление и содержание кадровой работы, формируемые руководством органа государственной власти и реализуемые его кадровой службой в процессе формирования кадрового состава, что находит отражение в соответствующих нормативно-правовых документах.

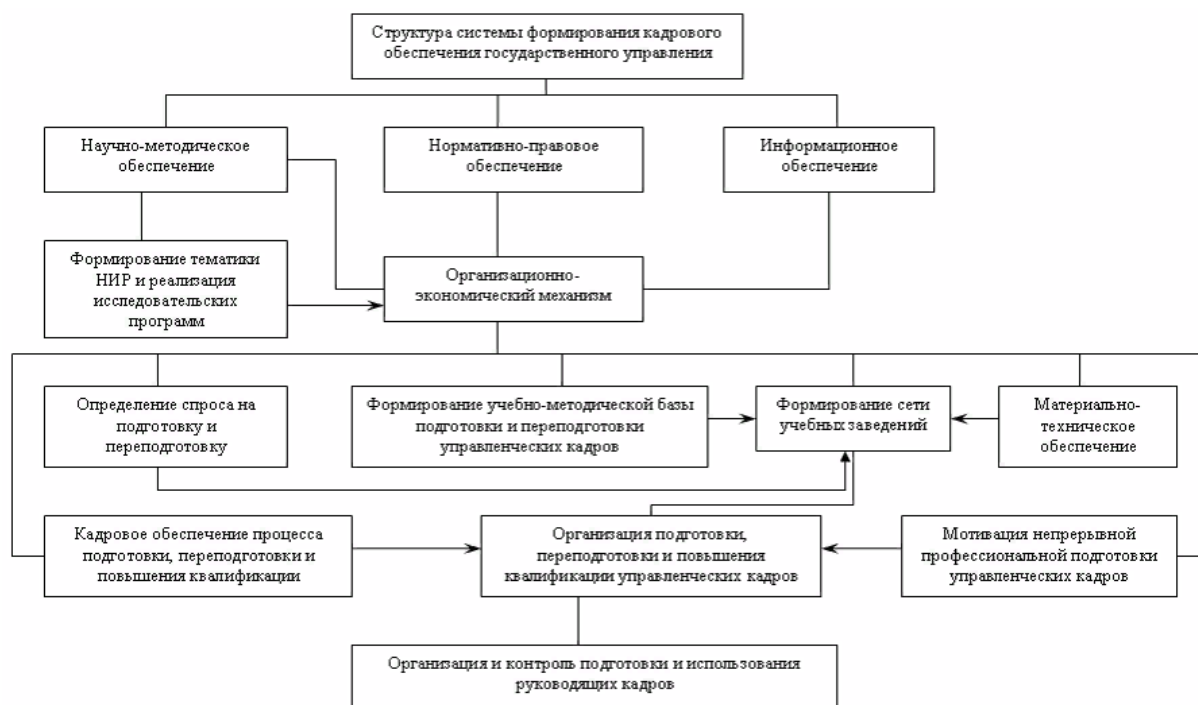
Нормативно-правовую основу данного направления формируют два основополагающих закона: Федеральный закон от 27.05.2003 № 58-ФЗ «О системе государственной службы в Российской Федерации» и Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [1], последнему принадлежит ведущая роль как нормативно-правовому акту федерального уровня, устанавливающему правовые, организационные и финансово-экономические основы государственной гражданской службы.

Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон от 29.07.2017 № 275-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» законодательно закрепил необходимость профессио-

нального развития государственного служащего в течение всего периода прохождения им гражданской службы и уточнил его направленность на поддержание и повышение гражданским служащим уровня своей квалификации, необходимого для надлежащего исполнения должностных обязанностей [2].

Большая часть мер нормативно-правового и организационного характера была осуществлена в рамках реализации федеральных программ, включая Федеральную программу «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)» (утверждена Указом Президента РФ от 10.03.2009 № 2614) и федеральную программу «Развитие государственной службы Российской Федерации (2015–2018 годы)», оставшуюся в проектном формате.

С учетом реализации мероприятий, включенных в федеральные программы, была сформирована система оценки кадров при проведении конкурсных отборов, аттестаций и квалификационных экзаменов, создана инфраструктурная система кадрового обеспечения (рисунок).



Инфраструктурная система кадрового обеспечения государственной службы

В России действует двухуровневая правовая регламентация государственной гражданской службы: федеральная и субъекта РФ, что определяется наличием двух уровней самой службы. Распределение полномочий между центром и регионами в сфере гражданской службы законодательно определено Федеральным законом № 79-ФЗ [4].

Законодательно закреплены требования к качественному содержанию кадрового обеспечения государственной службы. В частности, для замещения определенной должности требуется соответствие квалификационным требованиям к уровню образования, стажу гражданской службы или работы по специальности, направлению подготовки, знаниям и умениям, необходимым для исполнения служебных обязанностей [3].

Элементом кадрового обеспечения государственного управления выступает государственный служащий – гражданин Российской Федерации, достигший 18 лет в возрасте до 65 лет включительно, владеющий русским языком, соответствующий установленным квалификационным требованиям, взявший на себя обязательства по прохождению гражданской службы и осуществляющий профессиональную служебную деятельность в соответствии с актом о назначении на должность и служебным контрактом.

На рисунке представлена структура должностей государственной гражданской службы в соответствии с Федеральным законом № 79-ФЗ.

Кадровое обеспечение государственного органа начинается с процедуры поступления гражданина на гражданскую службу, осуществляемого по результатам конкурса, позволяющего оценить профессиональный уровень претендента, его соответствие установленным квалификационным требованиям для замещения должности. Закон предусматривает случаи, при которых конкурс не проводится: при заключении срочного контракта, при назначении на должность категории «руководители» и др.

Системность процедуры заключается в привлечении кадров из совокупности внешних и внутренних источников и оценке кандидатов в двух проекциях: соответствие квалификационным требованиям и соответствие замещаемой должности, что можно оценить лишь в результате прохождения испытания, состоящего в демонстрации профессиональных умений и навыков.

Особенностью кадрового обеспечения государственной службы является законодательное установление присвоения государственным служащим классного чина, отражающего класс, квалификацию, степень его пригодности для осуществления определенного вида деятельности в государственном органе в рамках имеющихся у него знаний, умений и навыков, формирующих профессиональную компетентность.

Для обеспечения регулярной оценки качества кадрового обеспечения институт государственной службы применяет инструмент аттестации государственных гражданских служащих, проводимой 1 раз в 3 года и процедурно осуществляемой в формате проверки установления соответствия государственного служащего занимаемой им должности.

Для обеспечения эффективной организации кадрового обеспечения государственной службы необходима соответствующая система кадрового планирования, решающая две основные целевые задачи: определение потребности в кадровом обеспечении и организация кадровой работы, а также обоснование затрат по организации кадрового обеспечения.

В рамках реализации первого целевого направления определяются источники кадрового пополнения как результат системной работы по поиску кандидатов требуемого уровня квалификации и соответствующих установленным требованиям. В блок первой целевой задачи входят процессы кадровой адаптации, связанной как со спецификой государственной службы, ее регламентацией, так и с особенностями деятельности конкретного органа государственной власти.

Кадровое развитие – необъемлемый элемент кадрового обеспечения, замыкающий на себе объективную потребность в кадровой ротации, карьерном росте государственных служащих с точки зрения зрелости системы кадрового управления. Необходимость в кадровом развитии возникает и с позиции обеспечения всестороннего учета индивидуальных кадровых траекторий развития каждого служащего с целью мотивации и стимулирования личностного и профессионального развития [2].

Таким образом, все вопросы кадрового обеспечения государственной службы нормативно урегулированы. В то же время противоречия связаны с наличием большого количества правовых коллизий в сфере организации и осуществления работы с кадрами, расхождением федерального законодательства о гражданской службе с иными федеральными законами, требуют соответствующих поправок.

### *Список литературы*

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации: федер. закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ. URL: <http://base.consultant.ru>.
2. *Гаврилова М.В., Данилова Н.В., Зыряева Н.П.* Формирование, подготовка и развитие кадров государственного управления на региональном уровне // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 3 (37). С. 31–41.
3. *Гаврилова М.В., Майкова Н.А.* Роль кадрового обеспечения в государственной службе // Проблемы управления современной экономикой: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 декабря 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 121–126.
4. *Рассанова О.Е., Денисова К.Э.* Региональная экономическая политика // Управленческая экономика: теория и практика: сб. материалов Ре-

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КАТЕГОРИИ «КАДРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ»

**В.В. Унтилова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Статья посвящена осмыслению теоретических аспектов содержания категории «кадры государственного и муниципального управления», их роли в реализации современной государственной политики, ее целей и актуальных задач.

**Ключевые слова:** кадры; государственное и муниципальное управление; кадровое обеспечение; кадровая политика.

Одной из важнейших компонент механизма обеспечения устойчивого развития любого государства является кадровый потенциал государственной службы, качественной характеристикой которого в современных условиях становится его соответствие потребностям и масштабам, результативности государственного управления на всех его уровнях [1].

Кадровый состав государственной службы формируется в обществе из числа его граждан и предопределяется состоянием человеческого капитала и зрелостью общественных отношений, с одной стороны, и создаваемыми государством условиями для обеспечения требуемого образовательного и квалификационного уровня государственных служащих, развития их интеллектуального и профессионального потенциала, адекватного целям и задачам государственного управления, – с другой.

В широком смысле категория «кадры» для любой сферы деятельности определяется как трудовые ресурсы организации, совокупность сотрудников организации, находящихся в трудовых отношениях с ней.

Кадры государственного и муниципального управления в узком смысле – лица, занимающие государственные и муниципальные должности. В более обобщенном представлении – это основной штатный квалификационный состав государственных гражданских и муниципальных служащих.

Процесс формирования кадров государственного и муниципального управления характеризуется термином «кадровое обеспечение»,

определяющее реализацию мер организационно-экономического, управленческого характера для обеспечения удовлетворения потребностей в кадрах, соответствующих требованиям и квалификации для работы в органах государственной власти [3].

На рисунке представлены различные подходы к категории «кадровое обеспечение», представленные в теоретических исследованиях.



Подходы к определению категории «кадровое обеспечение» государственной службы

Кадры государственной и муниципальной службы с экономической точки зрения – качественная характеристика органа государственной власти, от которой зависит его способность достигать целей саморазвития, и характеризующаяся следующими ключевыми параметрами:

- качественный и количественный состав государственных служащих;
- технология организации служебной деятельности и реализации в ее рамках личностных и профессиональных компетенций;
- роль в достижении задач саморазвития государственного органа, системы государственного управления, территориально организованной социально-экономической системы;
- потенциал государственных служащих к реализации инновационных решений и интеллектуальному управлению развитием системы;
- содержание и направленность кадровой политики, ее результативность в развитии кадров государственной службы;
- открытость органа государственной власти к взаимодействию с источниками кадрового обеспечения государственной службы.

Государственная служба регламентируется положениями Федерального закона № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» и другими федеральными законами, законами субъектов РФ, указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ и нормативно-правовыми актами федеральных органов исполнительной власти, являясь регламентируемой деятельностью [2].

Кадровое обеспечение государственной гражданской службы является одним из направлений государственной кадровой политики. Ее задачи состоят в создании интегрированной системы формирования и эффективного использования кадров, развитии кадровых возможностей органов государственной власти в рамках реализации возложенного на них функционала государственного управления [4].

Кадровое обеспечение государственного управления реализуется на основе целей, приоритетов, принципов государственной кадровой политики, содержание которой затрагивает различные аспекты привлечения и использования квалифицированных специалистов государственной службы, создания необходимых условий для выполнения ими профессиональных задач с целью успешного выполнения возложенных обязанностей [2].

Государство, как работодатель государственных служащих, предъявляет особые требования к их квалификации и профессионально-личностным качествам, нормам поведения на рабочем месте и вне его.

Потенциально государственный гражданский служащий – это элемент экономически активного населения, для которого характерно наличие качественных характеристик: достижение трудоспособного возраста, наличие определенного уровня образования, позволяющего вести трудовую деятельность в сфере государственного управления.

Современная государственная кадровая политика гарантирует развитие и наиболее эффективное использование профессиональных и личностных качеств кадров государственной и муниципальной службы, их потребностей, задач и возможностей, которые реализуются в рамках механизма кадрового обеспечения государственной службы как совокупности нормативных принципов, форм, методов осуществления работы с кадрами.

Для организации кадрового обеспечения в системе государственного управления создается соответствующий механизм – системное явление, совокупность принципов, форм и методов формирования и использования персонала государственной службы.

В последние годы повышение качества государственного управления обеспечивается на основе адаптации лучших технологий корпоративного менеджмента и проецирования данной модели в госу-

дарственные органы в рамках действующего нормативно-правового поля [3]. Как результат, сформировалась категория «государственный менеджмент», включающая 4 проекции: менеджмент качества, интеграция информационных технологий, соответствие государственного управления общественным потребностям, обеспечение конкурентоспособности государственных услуг на основе эффективного оперативного и стратегического планирования, клиентоориентированного подхода.

Таким образом, в современном теоретическом осмыслении сформировалось два контура понимания категории «кадры государственного и муниципального управления».

Кадры государственного управления в рамках внешнего окружения – совокупность граждан РФ, которые могут приступить к государственной гражданской службе в соответствии с законодательно определенными требованиями, включая наличие соответствующего уровня образования, навыков и личностных качеств. Их формируют выпускники образовательных организаций высшего образования, обладающие требуемым уровнем квалификации, специалисты-практики, имеющие достаточный опыт профессиональной деятельности в определенной сфере и навыки для ее осуществления на государственной гражданской службе в конкретном органе государственной власти.

С точки зрения внутреннего потенциала государственного органа кадры рассматриваются как трудовые ресурсы, наделенные профессиональными знаниями и навыками для выполнения должностных обязанностей в рамках осуществления функционала и достижения целей деятельности государственного органа.

### ***Список литературы***

1. *Бадина В.В., Гаврилова М.В.* Система образования региона как объект управления // Экономика и управление в контексте реиндустриализации: теория и практика: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (30 апреля 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК. 2016. С. 36–41.

2. *Гаврилова М.В., Данилова Н.В., Зыряева Н.П.* Формирование, подготовка и развитие кадров государственного управления на региональном уровне // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 3 (37). С. 31–41.

3. *Гаврилова М.В., Майкова Н.А.* Роль кадрового обеспечения в государственной службе // Проблемы управления современной экономикой: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 декабря 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 121–126.

4. *Рассанова О.Е., Денисова К.Э.* Региональная экономическая политика // Управленческая экономика: теория и практика: сб. материалов Регион.



## К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВОДА В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ

**К.В. Фадеева**, канд. пед. наук, **Т.Ю. Гурьянова**, канд. пед. наук

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары);*

**А.Г. Абрамова**, канд. филол. наук  
*Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова  
(г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются вопросы научно-технического перевода выпускниками неязыковых вузов. Авторами данной работы акцентируется внимание на потребности в специалистах, способных с позиций специальных знаний справиться с тонкостями профессионального перевода.

**Ключевые слова:** научно-технический перевод; трансформация; интерпретация.

В настоящее время роль информатики в различных отраслях знаний огромна и, соответственно, возникает острая необходимость в специалистах, отлично владеющих как языком, так и специальностью перевода. В связи с этим возникают две проблемы: 1) необходимость учета многозначности лексики как в областях знания, так и в пределах одной конкретной науки; 2) насущная потребность в специалистах, отлично владеющих своей профессией и знающих иностранный язык, а также способных с позиций специальных знаний справиться с тонкостями профессионального перевода.

Многозначность лексики является чаще всего причиной переводческих ошибок. Выбор значения слова должен всегда отвечать условиям контекста, в противном случае получаются не только неправильные, но и зачастую совершенно абсурдные переводы. Задача специалиста заключается в умении выбрать из определенного качества соответствий то соответствие, которое необходимо именно в данном конкретном случае. Следует отметить также важность выработки оптимального варианта перевода – образца отдельных слов, выражений, целых предложений в условиях узкого контекста.

Существуют два основных подхода к переводу – трансформационный и денотативный (интерпретация). Согласно трансформацион-

ному подходу, перевод выполняется в виде последовательности трансформаций исходного текста в текст перевода на основе словарных эквивалентов и грамматических соответствий с опорой на содержание. Согласно денотативному подходу, перевод – это прочтение исходного текста, уяснение его содержания и изложение содержания средствами языка перевода. Зачастую бывает сложно не понять содержание, а передать это содержание по-русски. С другой стороны, содержание оригинала бывает иногда изложено так туманно, что специалист должен взять на себя ответственность за то, что он перевел. Выбор переводных эквивалентов определяется базовой информацией (фоновой) и содержанием всего документа. Правильность перевода определяют семь основных источников информации: 1) значения, которые дает общий словарь; 2) значение слов в специальном словаре; 3) широкий контекст (контекст всего источника); 4) узкий контекст (одно или несколько предложений, определяющих смысл слова или словосочетания); 5) речевая ситуация, определяющая смысл слов и стиль текста перевода; 6) фоновая информация; 7) сочетаемость слов в языке перевода. Практика технического перевода показывает, что технический перевод делается по схеме: уяснение смысла оригинала, затем интерпретация (с учетом стилистических и терминологических стандартов).

В отличие от художественного перевода, где высший судья – ваш собственный литературный вкус, в техническом и научном переводе высший судья – словарь и специалист в этой области. Можно называть «пластичной смазкой» «grease», но если специалист потребует заменить этот термин на термин «консистентная смазка», то ссылки на словарь не помогут, придется заменить. Говоря о художественной и научно-технической литературе, можно сделать вывод: и тот и другой вид перевода использует оба механизма – трансформацию и интерпретацию. Но в техническом переводе интерпретация возможна только тогда, когда вы уверены в своем знании предмета перевода. Конечно, интерпретация дает лучший результат, так как вы свободно пользуетесь средствами языка перевода, но велика и вероятность ошибки из-за недостаточного знания предмета. К тому же технический перевод не допускает никаких информационных потерь. Во избежание неприятностей следует помнить, что: 1) абсолютно все термины необходимо сверять со словарями терминов; 2) сначала нужно разобраться в том устройстве или процессе, описание которого подлежит переводу. А что же считать термином? У лингвистов на этот вопрос однозначного ответа нет. Разница между термином и нетермином, имеющая особое значение для перевода, состоит в том, что

термин в пределах текстов, относящихся к данной научной или технической сфере, может иметь только прямое и, как правило, единственное значение. Вывод: термин нельзя переводить метафорически. Он должен иметь один стандартный эквивалент. Понятие, стоящее за термином (или терминологическим словосочетанием), относится к одному конкретному предмету, устройству, материалу или процессу, которые всегда соответствуют определенным чертежам, параметрам или формулам. Если слово или сочетания слов есть в специальном терминологическом словаре, то это термин, если же нет – то нетермин. Термин следует переводить только так, как дает терминологический словарь; неправильность перевода термина легко доказать на объективной основе. В то же время квазитермины и нетерминологические сочетания можно переводить по-разному и оспорить правильность их перевода сложно – доказательства правильности того или иного варианта чаще всего будут субъективны. Вот два варианта перевода: 1) Узел коллиматор – демодулятор расположен на алюминиевой опоре, которая крепится с помощью шарнирного соединения на корпусе генератора рентгеновского излучения; 2) Алюминиевый корпус коллиматора демодулятора крепится с помощью шарнирного соединения к кожуху рентгеновской трубки. Термины выделены и переведены одинаково в обоих вариантах. Они взяты из специального словаря. Вот исходный текст: «The collimation – demodulation system is constituted an aluminum arm jointly installed on the radiogenous sheath». Для работы над научно-техническим переводом необходим такой двуязычный терминологический словарь, который, с одной стороны, отражал бы явления, свойственные реальным сопоставляемым терминологиям (в том числе случаи синонимии), а с другой, содержал указания на действующую норму (предпочтительность выбора того или иного синонима).

Современная научно-техническая лексика, в частности, немецкая, характеризуется широким проникновением английского языка. Это наблюдается в таких отраслях, как электроника, вычислительная и информационно-измерительная техника и других. Чаще всего это объясняется отсутствием заимствуемых понятий и трудностью подбора национальных эквивалентов. В процессе освоения иноязычные лексемы подвергаются воздействию орфографических норм языка-рецептора, хотя произношение остается оригинальным. Не менее распространенным является также семантическое калькирование лексем при заимствовании научно-технических понятий. Лексика характеризуется наличием большого количества рядов сложных слов к повторяющимся начальным или конечным компонентом.

Данное явление связывается со стремлением научно-технической речи к точности и максимальной выразительности при минимуме языковых средств. В этих случаях, во-первых, отсутствует необходимость формального выражения отношения между словами, как это имеет место в словосочетании или в предложении, семантически эквивалентном данному сложному слову. Сложное слово образуется, используя право оставить материально невыраженным то, что должно быть выражено в словосочетании. Во-вторых, эти словообразовательные ряды дают возможность отправителю информации создавать и получателю декодировать содержащуюся информацию, не прибегая к сложным грамматическим и иным мыслительным операциям, что также экономит средства выражения. Сильное влияние английского языка влечет за собой появление вариантов и дублетов терминов. Они относятся к одному и тому же научно-техническому понятию, число которых может быть два и более.

В целом для упорядочения терминологии необходима ее унификация, т.е. работа по приведению отраслевой терминологии в систему на всех необходимых уровнях – содержательном, логическом и лингвистическом.

### ***Список литературы***

1. *Абрамова А.Г., Григорьева Е.Н., Фадеева К.В.* Семантические корреляции слов в родственных языках // Лингвистика, лингводидактика, переводоведение: актуальные вопросы и перспективы исследования: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. Вып. 5. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2018. С. 17–31.

2. *Абрамова А.Г., Гурьянова Т.Ю.* Образные сравнительные обороты в современном английском языке // Проблемы развития образования в социокультурном контексте: история, современность, перспективы: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. С. 205–214.

3. *Гущин В.А., Фадеева К.В.* Основные направления лингвострановедческой подготовки студентов неязыкового вуза в условиях реализации инновационных образовательных процессов // Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 234–239.

4. *Толстова Е.В.* Межкультурная компетенция в процессе компаративного обучения английскому и немецкому языкам // Феномен глобализации и проблемы социокультурного многообразия в современном мире:

сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 164–170.

5. Adams V. An Introduction to Modern English Word-Formation. London, 1973. P. 146–157.

## **ВЫЗОВЫ БУДУЩЕГО И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА**

**Л.П. Федорова**, д-р экон. наук, проф.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Исследованы вызовы будущего и подходы к управлению социально-экономическим развитием региона: на основе систематизации научных теорий обобщены глобальные вызовы мировой экономики и вызовы российскому образованию как основы социально-экономического развития российских регионов с определением направлений совершенствования российской системы образования; обоснована необходимость определения перспектив развития региона в зависимости от внешних и внутренних факторов – вызовов будущего, посредством формирования наукоемкой модели развития экономики, ключевой движущей силой которой станет человеческий капитал.

**Ключевые слова:** вызовы будущего; управление; социально-экономическое развитие; образование; регион; наукоемкая экономика; человеческий капитал.

Под влиянием вызовов будущего, связанных с цифровой революцией, в современной России происходят существенные изменения в региональном управлении. Управленческие акценты смещаются от федерального центра к регионам и далее к муниципальным образованиям, повышается ответственность и самостоятельность субфедеральных структур. В этих условиях возникает потребность в формировании новых подходов к управлению региональным развитием [4; 5]. Данные обстоятельства определяют актуальность темы исследования и ее значимость. Внешние условия, в которых приходится в современных условиях развиваться субъектам Российской Федерации, нельзя признать благоприятствующими [4; 5]. Тревогу вызывают и глобальные вызовы мировой экономики (разделение общества на полюса развития, глубокое истощение ресурсов планеты, цифровая революция и пр.). По мнению американского ученого Ми-

тио Каку, «цифровизация общества уже началась, она происходит на наших глазах и совершенно необратима. Любые перемены всегда ближе, чем кажутся» [3] (табл. 1).

Таблица 1

### Эволюция будущего от доктора Каку

Годы	Содержание
2027	Станет возможным напрямую считывать из мозга воспоминания и впечатления, передавать их через Сеть и, возможно, даже загружать в мозг других людей (брейн-нет, «мозго-сеть»)
2029	Роботы станут умнее людей практически во всех отношениях, но направлены на решение лишь определенных типов задач
2040	Нанотехнологии позволят создавать предметы из программируемой материи, которые смогут менять свою форму по приказу владельцев
2050–2060	Колонизация Марса: частные компании создадут поселения, обитатели которых смогут выживать без помощи с Земли
3020	Земля будет иметь общемировое правительство и общие государственные органы, чьи решения будут важнее позиции национальных властей

Эти вызовы отражаются и на российской экономике: формирование и сохранение глобальной конкурентоспособности в условиях «четвертой промышленной революции», обострение торговых войн между странами, которые замедляют динамику мировой экономики и ведут к сужению возможностей для отечественного экспорта; ограничение доступности традиционных внешних рынков по внеэкономическим причинам и др. Поскольку развитие экономики России до последнего времени определялось ростом объемов экспорта, преимущественно сырьевого сегмента, то и стабильное развитие России находится в зависимости от развития мировой экономики. Это касается всех сфер национального хозяйства. Цифровая революция влечет за собой перестройку всей системы образования, заявил на Гайдаровском форуме ректор ВШЭ Ярослав Кузьминов [2] (табл. 2). Таким образом, система образования в России должна быть готова к поставке на рынок сотрудников для развития высокотехнологичных производств. По прогнозам международной компании The Boston Consulting Group (BCG), в ближайшие восемь лет стране могут понадобиться от 5,8 млн до 9,2 млн таких специалистов [2]. Поэтому подготовка учителей должна успевать за современными требованиями образовательных стандартов, а высшему образованию необходимо пересмотреть содержание образования со смещением акцентов с получения предметных знаний на развитие универсальных «навыков XXI века».

## Вызовы образованию России

Вызовы образованию	Содержание
Вызов 1: отбрасывать лишнюю информацию	Один из главных итогов тотальной цифровизации – информационный избыток. Раньше доступ к знаниям и данным был открыт только тем, кто получал высшее образование либо работал в области науки. Ее уже так много, что востребованным навыком становится умение ориентироваться в ней, классифицировать, анализировать и верифицировать (старший вице-президент компании «ПроОбраз» Д. Волошин)
Вызов 2: проект вместо процесса	Создание продукта под запрос конкретного человека – тренд, характерный не только для производства и бизнеса, но и для образования. Современные университеты должны готовить специалистов не с процессным, а проектным мышлением (выстраивать коммуникации, понимать навыки проектной работы, обладать предпринимательскими компетенциями). Будет ли выпускник строить свой бизнес или работать в корпорации, неважно (вице-президент НИУ ВШЭ И. Агамирзян)
Вызов 3: учитель должен учиться	Создание условий для реализации индивидуальных траекторий обучения – вызов для системы образования. Десятилетняя подготовка в условиях жесткой дисциплины к сдаче унифицированного экзамена зачастую отбивает у ребенка живой интерес к учебе. Особенно если подготовка самого учителя оставляет желать лучшего. В экономике, где технологии и знания обновляются очень быстро, учитель должен адаптироваться (основатель Global Education Futures П. Лукша)
Вызов 4: пожизненное образование	Идея о нескольких карьерных траекториях для одного человека стала реальностью. С учетом увеличения средней продолжительности жизни человека и, наоборот, сокращения жизненного цикла технологии, продукта и даже отрасли, как минимум, однажды придется осваивать новую профессию. И если раньше высшее образование давало возможность быть успешным на протяжении всей профессиональной жизни, то теперь обязательным условием становится непрерывное обучение (GTCI – Global Talent Competitiveness Index)
Вызов 5: средние – ненужные	С учетом быстрой смены технологических укладов университет должен сосредоточиться на трансляции определенных навыков. Междисциплинарные компетенции будут одинаково нужны как специалистам с высокой квалификацией, так и работникам с базовой подготовкой. «Во всех отраслях во всем мире идет процесс «вымывания среднего». Автоматизация и роботы забирают работу у специалистов со средним уровнем квалификации и знаний. В будущем востребованными станут элитные кадры и специалисты с базовыми навыками (вице-президент НИУ ВШЭ И. Агамирзян). В BCG прогнозируют «поляризацию квалификаций» в ближайшие 5–10 лет: востребованными будут профессии наиболее высокой и наиболее низкой квалификации. Количество рабочих мест среднего уровня квалификации будет испытывать наиболее сильное давление новых технологий

Эти вызовы отражаются на развитии всех российских регионов, поэтому требуют изменений подходов к управлению своим развитием. Проведение комплексного анализа позволит региону оценить стратегический потенциал, выявить сильные и слабые конкурентные позиции. Перспективы развития региона находятся в зависимости как от внешних, так и от внутренних факторов – вышеперечисленных вызовов будущего. Цифровые технологии в настоящее время активно входят в самые разные секторы региональной экономики и позволяют принимать эффективные управленческие решения и развивать экономику [1]. Формирование цифровой экономики приводит к повышению конкурентоспособности, перераспределению экономического влияния стран на мировых рынках, развитию цифровых платежных систем и электронных денежных средств. Именно из-за этих особенностей на данном этапе государством реализуются инициативы по внедрению цифровых технологий и созданию институтов развития.

По данным исследовательских отчетов «Эксперт РА», наибольшие возможности по созданию институтов развития за счет привлечения федеральных средств использовала Республика Татарстан, которая имеет сегодня почти все виды институтов. В десятку лидеров по созданию институтов развития также входят: Московская, Липецкая, Калужская, Томская области, гг. Москва, Санкт-Петербург, Красноярский край, Республика Саха (Якутия). Сегодняшние высокие темпы социально-экономического развития Республики Татарстан обусловлены грамотной политикой региональных органов власти не только в части управления регионом, но и по использованию внешних возможностей для привлечения федеральных бюджетных средств в регион с последующим их эффективным инвестированием.

Медленный переход регионов к инновационному развитию во многом связан с неразвитостью или неэффективностью созданных институтов развития инновационной сферы. В целом опыт развития успешных регионов свидетельствует, что динамичность и устойчивость роста экономики и благосостояния населения обеспечивается переходом к наукоемкой экономике. Главным стратегическим приоритетом любого региона страны следует назвать стабильное улучшение качества жизни населения региона на основе формирования наукоемкой модели развития экономики, ключевой движущей силой которой станет человеческий капитал, экологически чистый, ухоженный регион.

Переход на новый тип наукоемкой модели экономического развития должен основываться на кластерной активации и росте инвести-



ционной привлекательности, а ключевой движущей силой – ориентиром развития региона должен стать человеческий капитал.

### **Список литературы**

1. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632-р.

2. *Кузьминов Я.И.* 5 вызовов в системе образования: панельная дискуссия «Высшее образование: между доступностью и качеством» // Гайдаровский форум – 2015. Россия и мир: Новый вектор: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (16 января 2015 г.) / Российская акад. народ. хозяйства и гос. службы при Президенте РФ, Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2015. 248 с.

3. *Митио Каку.* Эволюция будущего от Каку: форум «Открытые инновации» (Москва, 16–18 октября 2017 г.). URL: <http://postupi.online>journal...mitio-kaqu-ob...budushchego> (дата обращения: 10.01.2020).

4. *Федорова Л.П., Зыряева Н.П.* Формирование и реализация социально-экономической политики региона: теория и практика. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. 200 с.

5. *Федорова Л.П., Хастиева Д.В.* Роль институтов развития в региональном управлении в условиях институциональных преобразований // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. URL: <http://www.science-education.ru> (дата обращения: 10.01.2020).

## **ОБ АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСАХ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Т.В. Федосенко**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье анализируется состояние российского рынка аудиторских услуг на современном этапе; определены основные тенденции его развития; обобщены факторы, влияющие на его функционирование. Автором сформулированы направления развития аудита исходя из потребностей заказчиков аудиторских услуг, конкурентоспособности субъектов аудиторской деятельности и повышения роли аудита в общенациональной системе финансового контроля. Предложения по совершенствованию аудиторской деятельности позволят обеспечить стабильность института аудита в нашей стране.

**Ключевые слова:** аудиторская деятельность; аудитор; бухгалтерская отчетность; финансовая информация; рынок аудиторских услуг.

Аудит, играя важную роль в общенациональной системе финансового контроля, в то же время является разновидностью предпринимательской деятельности, поэтому его дальнейшее развитие и совершенствование требуют глубокого изучения вопросов соотношения профессионального и предпринимательского элементов в данном секторе экономики.

Ситуация на рынке аудиторских услуг в большей степени определяется общими экономическими условиями в Российской Федерации. Развитие аудита в нашей стране в целом характеризуется негативными тенденциями. По данным Минфина РФ [2], объем рынка в 2018 г. составил 59,8 млрд руб. и за последние 5 лет (2014–2018 гг.) его ежегодный прирост был на уровне от 1,8 % до 5,5 %, а в 2017 г. наблюдалась отрицательная динамика. Если анализировать объем доходов от аудита, приходящийся на 1 млн руб. выручки клиентов, то можно говорить о стабильном снижении доходности на рынке аудита (от 313 руб. в 2014 г. до 276 руб. в 2018 г.). Количество субъектов предпринимательской деятельности на рынке аудита ежегодно снижается. Так, если на начало 2016 г. в сфере аудита работало 4400 организаций, то на 01.01.2020 г. в контрольном экземпляре реестра осталось только 3859 аудиторских фирм. Наблюдается высокий уровень концентрации на рынке аудита: на долю Москвы и Санкт-Петербурга приходится 78 % от общего объема оказанных услуг и 44,5 % от общего количества аудиторских организаций. Региональные аудиторы имеют гораздо более низкий уровень доходов в расчете на одного аудитора.

Численность аудиторов также неуклонно снижается: от цифры 38 тыс. человек в конце 1990-х гг. до 18826 чел. по состоянию на 1 января 2020 г. Количество специалистов, приходящих в профессию, в среднем составляет 250 человек в год, что не позволяет даже компенсировать потери, возникающие в связи с уходом из профессии по объективным причинам (смертность и выход на пенсию). Это, с одной стороны, свидетельствует о падении престижа аудиторской профессии, а с другой стороны, может говорить о проблемах в действующей системе подготовки аудиторов. Возможно, что новая концепция и порядок проведения квалификационного экзамена, который будет применяться в нашей стране со второго квартала 2020 г., смогут положительно повлиять на развитие и укрепление аудиторской профессии.

Безусловно, к факторам, оказывающим негативное влияние на данный сегмент рынка, можно отнести состояние деловой и инвестиционной среды национальной экономики в целом, в том числе сокращение притока новых и отток имеющихся клиентов, снижение плате-

жеспособности клиентов, сокращение бюджетов на привлечение аудиторов и консультантов, сложившаяся практика проведения открытых конкурсов по закупкам аудиторских услуг и ценовой демпинг. Все это в конечном счете приводит к снижению или фиксации на неизменном уровне цен на аудиторские и консалтинговые услуги.

Однако, на наш взгляд, к основным факторам, влияющим на функционирование рынка аудита, относится низкий уровень востребованности аудиторских услуг. Экономические субъекты в большинстве случаев продолжают рассматривать обязательный аудит как излишнее административное обременение, навязываемое государством. Низкий интерес к аудиторским услугам со стороны государства, как одного из инвесторов, приводит зачастую к тому, что возникает недооценка собственниками и другими пользователями финансовой информации ценности аудиторских услуг и их результатов. При этом государственные структуры не предпринимают целенаправленных действий по использованию результатов аудита с целью обеспечения устойчивого развития финансовой системы и эффективного ведения экономической деятельности.

По нашему мнению, институт аудита должен развиваться в тесной связи с развитием бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также системы корпоративного управления. С 1 января 2020 г. в РФ будет формироваться государственный информационный ресурс бухгалтерской отчетности, оператором которого является федеральная налоговая служба. В состав этого ресурса, помимо самой финансовой отчетности, включается аудиторское заключение в части обязательного аудита. Считаем, что эффективность этого ресурса напрямую будет зависеть от качества финансовой информации и достоверности представленной отчетности. Несмотря на то, что еще в октябре 2016 г. в законодательство были внесены изменения, обязывающие публиковать данные о проведении обязательного аудита и его результатах на сайте «Федресурс», оператором которого является АО «Интерфакс», экономические субъекты не всегда соблюдают эти требования, так как отсутствует ответственность за размещение этой информации. Поэтому, на наш взгляд, со стороны государства должны быть приняты меры по усилению административной ответственности экономических субъектов за достоверность их бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также уклонение от проведения обязательного аудита этой отчетности.

Публичность и общедоступность информации, содержащейся в государственном информационном ресурсе, позволит повысить про-

зрачность бизнеса и будет способствовать снижению рисков ведения предпринимательской деятельности.

Отрицательное воздействие на развитие аудита оказывает также ограниченный круг услуг, предлагаемых аудиторскими организациями. По нашему мнению, функционирование рынка аудиторских услуг связано также с необходимостью уточнения предмета и сферы аудиторской деятельности. Долгое время развитие этого сегмента рынка в России было связано с проведением обязательного аудита и оказанием консалтинговых услуг в области учета и налогообложения. По данным Минфина РФ, 50 % доходов приходится на обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности, почти 44 % составляет консалтинг и только 6 % – сопутствующие услуги. Актуальным является расширение предмета аудиторской деятельности, определение новых направлений аудита, диверсификация оказываемых аудиторскими организациями услуг, в частности, расширение практики выполнения заданий, обеспечивающих уверенность в отношении прогнозной финансовой информации, нефинансовой и иной информации.

Минфин РФ в качестве приоритетных направлений развития аудиторской деятельности на период до 2024 г. рассматривает также вопросы совершенствования практики выполнения аудиторами дополнительной работы при проведении обязательного аудита общественно значимых организаций, в частности, проверки заявлений руководства таких организаций об эффективности созданных и поддерживаемых ими систем управления рисками и систем внутреннего контроля (на основе нормативно устанавливаемых критериев создания таких систем), проверки соответствия деятельности таких организаций их стратегическим документам [1].

Одним из направлений развития аудита является гармонизация законодательства РФ с едиными принципами осуществления аудиторской деятельности на территории Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В 2019 г. была завершена подготовка проекта соглашения об аудиторской деятельности, согласно которому предполагается, что с 2022 г. начнет функционировать единый рынок аудиторских услуг в ЕАЭС. В течение ближайших двух лет законодательство государств-членов ЕАЭС будет приведено в соответствие с этим соглашением. Должны быть устранены барьеры и ограничения доступа на национальные рынки аудиторских услуг, налажен эффективный информационный обмен и сотрудничество между регуляторами аудиторской деятельности государств-членов ЕАЭС, органами, осуществляющими надзор за аудиторскими организациями и профессиональными институтами аудиторов.

Таким образом, совершенствование основ функционирования рынка аудиторских услуг связано с реализацией комплекса мероприятий, направленных на дальнейшее развитие системы регулирования аудита, надзора и ответственности в сфере подготовки финансовой информации.

### ***Список литературы***

1. Основные направления развития аудиторской деятельности в Российской Федерации на период до 2024 года: приказ Минфина РФ от 29.11.2019 № 1592. URL: <https://www.minfin.ru>.

2. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2018 году. URL: <https://www.minfin.ru>.

3. Федосенко Т.В. О новых подходах к оценке уровня существенности при формировании общей стратегии аудита // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 3 (33). С. 86–91.

## **КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Е.Ю. Филиппов**, магистрант, **Н.В. Данилова**, канд. экон. наук  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Раскрывается понятие кадровой политики как составляющей стратегического развития предприятия. Дается обоснование необходимости модернизации кадровой политики АО «ЧЭАЗ» и предлагаются направления решения выявленных проблем.

**Ключевые слова:** кадровая политика; управление персоналом.

На современном этапе развития экономики уже недостаточно обладать финансовыми и материальными ресурсами для эффективного развития бизнеса. Сегодня все большую роль в долгосрочном успехе компаний играет их умение создавать, накапливать и использовать интеллектуальный потенциал.

Персонал является наиболее сложным объектом управления в организации, так как имеет возможность решать самостоятельно любые вопросы, имеет субъективные интересы, чрезвычайно чувствителен к управленческому воздействию и критически относится к предъявляемым к нему требованиям.

Основными аспектами влияния человеческого фактора на повышение эффективности работы предприятия являются:

- отбор, наем и развитие персонала;
- максимальный коэффициент постоянства состава работников;
- совершенствование материальной и моральной оценки труда работников.

Все это является составляющими кадровой политики организации, которая лежит в основе управления трудовыми ресурсами организации.

Кадры являются главным ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность.

Главной задачей службы управления персоналом является обеспечение четкого выполнения персоналом задач и функций, поставленных и определенных в соответствии с целями организации. Для обеспечения полного выполнения поставленных задач персоналом в организации должна быть сформулирована кадровая политика, которая определяет стратегию кадровой работы, устанавливает точно все цели и задачи, определяет принципы подбора, расстановки и развития персонала.

Рассмотрим кадровую политику АО «ЧЭАЗ» – одного из старейших и крупнейших предприятий электрического профиля в России. Завод расположен в г. Чебоксары. Численность работников на 2016 г. составляла более 3 тыс. человек.

Методология формирования системы управления персоналом АО «ЧЭАЗ» представлена на рисунке.

Как следует из рисунка, методология формирования системы управления персоналом АО «ЧЭАЗ» включает в себя методы управления персоналом, процесс управления персоналом, технологию управления персоналом и социально-психологический аспект.

Предметом особого внимания является набор внутри предприятия. В городе и в республике АО «ЧЭАЗ» заслужило репутацию процветающего предприятия, работать на котором престижно, поэтому число желающих работать в АО «ЧЭАЗ» превышает потребность. В связи с этим была создана база данных по кандидатам, позволяющая максимально ускорить процесс поиска персонала. На первом этапе претенденты заполняют анкеты. Данные по каждому претенденту сверяются с документами и заносятся в базу данных резерва. При возникновении вакансии производится выбор кандидатов по анкетным данным. Кандидаты приглашаются на собеседование с руководителем структурного подразделения. При положительном решении претенденты оформляют заявление о приеме.



Методология формирования системы управления персоналом организации

При необходимости найма персонала используются специально разработанные серии профессиональных испытаний и пробная работа.

Для обеспечения справедливости при найме, рационального отбора и расстановки персонала внутри предприятия в 2019 г. сформирована и все еще существует комиссия по приему персонала. Комиссия собирается 3 раза в неделю и рассматривает кандидатуры, претендующие на вакантные должности, избирающиеся на конкурсной основе.

Психологические тесты и интервью с социальным психологом компании особенно важны при выборе. Кандидатам предлагаются тесты и анкеты (бланки и компьютерные версии), которые позволяют им оценить психофизиологические и индивидуальные характеристики претендента. Кандидат сам знакомится с результатами психологических тестов, а также с руководителем подразделения, принимающим решение о приеме на работу претендента.

На предприятии разработана система развития молодых специалистов. Целями организации работы с молодыми специалистами являются:

- оказание содействия молодым специалистам, стажерам и инженерам молодежной практики в адаптации на предприятии и приобретении необходимых практических навыков;

- оценка квалификации молодых специалистов и стажеров.

Молодые специалисты, поступившие на предприятие, проходят стажировку. Основной задачей стажировки является приобретение необходимых практических, организационных и профессиональных навыков для выполнения обязанностей по занимаемой должности.

За время стажировки выявляются деловые качества и уровень профессиональных знаний и навыков выпускника учебного заведения в целях наиболее правильного и рационального использования его на предприятии.

Основная проблема кадровой политики предприятия заключается в отсутствии ведения долгосрочного планирования деятельности, построения плана действий в тех или иных стрессовых ситуациях для предприятия, практически полностью отсутствует анализ внешней среды и выявление возможных рисков для предприятия.

Деятельность АО «ЧЭАЗ» ориентируется в большей степени на разработанную систему менеджмента качества, что определяет контроль качества выпускаемой продукции и всех технических процессов, происходящих на предприятии, но практически полностью не затрагивает вопросы стратегического аспекта кадровой политики предприятия.

Описанная проблема продиктована отсутствием четкого понимания важности и необходимости внедрения развернутой и четко организованной кадровой политики с упором на стратегическую составляющую данного вопроса, так как рассматриваемое предприятие не отличается прогрессивными подходами к организации своей деятельности и, в частности, работе с персоналом.

С методологической точки зрения, причиной указанной проблемы является недопонимание и игнорирование руководством предприятия роли и места стратегического менеджмента в управлении предприятием. Главным и решающим мероприятием по преодолению сложившейся ситуации должно быть формирование системы стратегического менеджмента с привязкой к кадровой политике предприятия, состоящей из специалистов высокой квалификации [1].

Содержание управления персоналом в АО «ЧЭАЗ» должно составлять:

- определение потребности в кадрах с учетом стратегии развития организации, товарооборота;



- формирование численного и качественного состава кадров (система комплектования, расстановка);
- кадровая политика (взаимосвязь с внешним и внутренним рынком труда, высвобождение, перераспределение и переподготовка кадров);
- система общей и профессиональной подготовки кадров;
- адаптация работников в организации;
- оплата и стимулирование труда, система материальной и моральной заинтересованности;
- оценка деятельности и аттестация кадров, ориентация ее на поощрение и продвижение работников по результатам труда и ценности работника для предприятия;
- система развития кадров (подготовка и переподготовка, повышение гибкости в использовании, обеспечение профессионально-квалификационного роста через планирование рабочей карьеры);
- межличностные отношения между работниками, администрацией и общественными организациями [2].

Целями управления персоналом АО «ЧЭАЗ» должны быть:

- повышение эффективности производства и труда, в частности достижение максимальной прибыли;
- обеспечение высокой социальной эффективности функционирования коллектива.

Успешное выполнение поставленных целей требует решения таких задач, как:

- обеспечение потребности организации в рабочей силе в необходимых объемах и требуемой квалификации;
- достижение обоснованного соотношения между организационной структурой коммерческого потенциала и структурой трудового потенциала;
- обеспечение условий для высокопроизводительного труда, высокого уровня его организованности, мотивации, самодисциплины, выработка у работника привычки к взаимодействию и сотрудничеству;
- закрепление работника в организации, формирование стабильного коллектива как условие окупаемости средств, затрачиваемых на рабочую силу (привлечение, развитие персонала);
- обеспечение реализации желаний, потребностей и интересов работников в отношении содержания труда, условий труда, вида занятости, возможности профессионально-квалификационного и должностного продвижения;
- повышение эффективности управления персоналом, достижение целей управления при сокращении издержек на рабочую силу.

## **Список литературы**

1. Белова Н.П., Хураськин Г.А. К вопросу о разработке кадровой политики организации // Управленческая экономика: теория и практика: сб. материалов Регион. заоч. науч.-практ. конф. (30 апреля 2018 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 60–65.

2. Данилова Н.В., Павлов В.Ю. Теоретические основы формирования кадровой политики организации // Проблемы современной экономики и управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (25 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 59–64.

3. Рыбаков А.С., Егорова Т.Н. Малый бизнес: формы сотрудничества и подготовки кадров // Современные технологии управленческой деятельности: сб. ст. Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (15 мая 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 159–163.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ**

**Е.Ю. Филиппов**, магистрант, **Н.В. Данилова**, канд. экон. наук  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассмотрены теоретические аспекты кадровой политики, виды кадровой политики и мероприятия по ее улучшению.

**Ключевые слова:** кадровая политика; виды кадровой политики; предложения по улучшению кадровой политики.

Кадровая политика – это система теоретических взглядов, идей, требований, принципов, определяющих основные направления работы с персоналом, их формы и методы. Она определяет общее направление и основные принципы работы с персоналом, общие и особые требования к ним и разрабатывается владельцами организации, высшим руководством, отделами кадров. Кадровая политика основана на концепции персонала организации, которая наряду с производственной, финансовой, экономической, научной, технической и маркетинговой политикой является элементом общей концепции ее развития.

В широком смысле это система осознанных и сформулированных правил и норм, которые связывают человеческие ресурсы с долгосрочной стратегией компании.

Обладая всесторонним пониманием кадровой политики, часто необходимо обращать внимание на особенности реализации власти и стиля руководства [3].

Отсюда следует, что все кадровые мероприятия – отбор, укомплектование персоналом, сертификация, обучение, продвижение по службе – могут планироваться заранее и согласовываться со стратегическими целями и текущими задачами организации.

В более узком смысле существует ряд конкретных правил, пожеланий и ограничений (часто непризнаваемых), которые реализуются как в процессе прямого взаимодействия между сотрудниками, так и в отношениях между сотрудниками и всей организацией.

В этом смысле, например, «кадровая политика компании состоит в том, чтобы нанимать только людей с высшим образованием» в качестве аргумента для решения конкретной проблемы человеческих ресурсов.

Известно, что основными производственными факторами в компании являются: рабочее оборудование, рабочие объекты и персонал.

Главная роль принадлежит личному потенциалу компании. Именно сотрудники играют первую скрипку в производственном процессе, от них зависит то, насколько эффективно средства производства используются на предприятии и насколько успешно предприятие в целом. Поэтому для каждой компании должна быть разработана и внедрена кадровая политика, которая должна быть направлена на достижение следующих целей:

- создание здорового и работоспособного коллектива;
- повышение уровня квалификации работников предприятия;
- создание трудового коллектива, оптимального по половой и возрастной структуре, а также по уровню квалификации, способного гибко реагировать на изменяющиеся обстоятельства, чувствовать и внедрять все новое [1].

Анализ кадровой политики, существующей в конкретных организациях, позволяет выявить как минимум две причины их группировки. Первая база связана с уровнем осведомленности о тех правилах и стандартах, которые составляют основу кадровых мероприятий. По этой причине можно выделить следующие виды кадровой политики: пассивная, реактивная, превентивная, активная.

Вторым основанием для дифференциации кадровой политики может быть степень открытости организации по отношению к внешней среде при обучении персонала, ее фундаментальная ориентация на внутренние или внешние источники приобретения. По этой причине два типа кадровой политики традиционно различаются: открытая и закрытая.

Само выражение «пассивная политика» на первый взгляд кажется нелогичным. Однако часто бывают ситуации, когда руководство ор-

ганизации не имеет четкого плана действий для своего персонала, а деятельность персонала сводится к обычной работе или устранению «негативных последствий», «непредвиденное и неизвестное» [2].

С помощью реактивной кадровой политики руководство компании отслеживает симптомы негативного состояния при работе с персоналом, пытается проанализировать его причины и отслеживает возникновение конфликтных ситуаций. Тема особого внимания менеджмента – мониторинг квалифицированной рабочей силы и мотивация команды к высокопроизводительной работе. Кроме того, в организациях предпринимаются некоторые меры для выявления кризисных явлений, а также принимаются меры для выяснения причин, которые привели к кадровым проблемам. Кадровые службы таких предприятий обычно имеют средства для диагностики существующей ситуации и оказания соответствующей экстренной помощи. В то же время, несмотря на то, что в программах развития компании кадровые проблемы выделены и подробно рассмотрены, основные трудности в применении реактивной кадровой политики возникают для организации при среднесрочном прогнозировании.

В полном смысле этого слова превентивная кадровая политика может обсуждаться только в том случае, если руководство предприятия имеет разумные прогнозы относительно развития ситуации. В то же время организация, для которой характерна профилактическая кадровая политика, не имеет средств для воздействия на вредоносную ситуацию. Сотрудники таких предприятий имеют как диагностические инструменты для конкретного человека, так и методологию прогнозирования кадровой ситуации в среднесрочной перспективе. Программа развития организации основывается на краткосрочном и среднесрочном прогнозах потребности в кадрах, как в качественном, так и в количественном отношении. Если руководство имеет не только прогноз, но и средства воздействия на ситуацию, и кадровая служба способна разработать целевые кадровые программы, а также осуществлять регулярный мониторинг ситуации и корректировать исполнение программ в соответствии с параметрами внешней и внутренней среды, то можно говорить о наличии в данной организации активной кадровой политики.

Кадровая политика постоянно нуждается в улучшении, и для этого должны быть выполнены следующие мероприятия:

- долгосрочное планирование кадровой политики предприятия является важным этапом для стабильной работы предприятия и планирования его развития. Предприятию необходимо просчитывать численность и структуру штата в будущем в соответствии с прогно-

зами состояния рынка рабочей силы. Такое планирование обычно составляется на 5 лет;

- главной задачей отдела кадров или службы управления персоналом является согласование численности работников в компании с таблицей персонала. Необходимо постоянно анализировать факторы окружающей среды, чтобы определить количество людей, в которых нуждается организация;

- успех в достижении целей каждой организации основан на первоначальном правильном подборе персонала.

Кадровая политика как стратегия может быть не только решающей, быстрой и основанной на приоритете производственных интересов, но и учитывающей то, как она может повлиять на мотивацию персонала и какие социальные издержки они могут понести.

В современных условиях кадровая политика касается основных позиций предприятия в части переподготовки, обучения, развития персонала и обеспечивает взаимодействие работников с предприятием и не ограничивается подбором и отбором персонала. Кадровая политика может быть частной, когда речь идет о решении конкретных проблем (конкретных групп и категорий сотрудников), и может являться общей, когда речь идет о персонале компании в целом. Таким образом, правильно подобранная кадровая стратегия обеспечивает:

- своевременный персонал, обеспечивающий бесперебойную работу производства;

- стабилизацию команды с учетом интересов персонала;

- использование рабочей силы в соответствии с квалификацией и специальной подготовкой.

Таким образом, фактическое развитие организации заключается в системном подходе к стратегии управления персоналом. Кадровая политика была создана для объединения усилий всего персонала организации в решении поставленных задач. В аспекте современной инновационной экономики кадровая политика должна совпадать с концепцией развития бизнеса и рассматриваться как важная стратегия эффективного управления персоналом.

### ***Список литературы***

1. *Гайфуллин Р.Р., Зыряева Н.П.* Современные кадровые технологии в системе управления организацией // Теория и практика современного управления: сб. материалов Межрегион. науч.-практ. конф. (15 января 2019 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. С. 104–108.

2. *Данилова Н.В., Павлов В.Ю.* Теоретические основы формирования кадровой политики организации // Проблемы современной экономики и

управления, направления их решения: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (25 декабря 2016 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 59–64.

3. *Кочергина С.Г., Федоров А.А.* Управление человеческими ресурсами в системе управления организацией // Экономика, право и управление: теория, методология и практика: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. юбилею Заслуженного работника высшей школы РФ и ЧР Ю.П. Леванова (30 мая 2015 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2015. С. 82–86.

4. *Хасанова А.В., Белова Н.П.* Кадровая политика организации и ее планирование в современных условиях // Управленческая экономика: теория и практика: сб. материалов Регион. заоч. науч.-практ. конф. (30 апреля 2018 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2018. С. 269–273.

## ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Л.Д. Хузина**, магистрант

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  
(Республика Казахстан, г. Караганда)*

Для Казахстана характерна сложная система налогообложения, наличие большого количества спорных арбитражных дел по налоговым вопросам и значительные административные, финансовые и уголовные санкции за нарушение налогового законодательства. При осуществлении хозяйственной деятельности налогообложение имеет большое влияние на управление хозяйствующим субъектом. Стабильное финансовое положение любой организации во многом определяется величиной налоговых обязательств и существенностью налоговых рисков. Каждая организация ищет средства и формы защиты, направленные на максимально возможное сокращение нежелательных последствий, связанных с налоговыми ошибками. Такими средствами становятся налоговый аудит и экспертиза.

**Ключевые слова:** налоговый консалтинг; налоговый аудит; услуги; экспертиза.

Налоговый консалтинг представляет собой услуги, которые могут предложить клиентам независимые организации, профессионально занимающиеся решением вопросов налогового законодательства. В результате оказания данных услуг профессиональные специалисты оценивают ситуацию в области налогообложения, которая возникла или может возникнуть у организации-клиента, и предлагают возможные варианты решения проблемы с точки зрения налогообложения либо рассматривают возможные действия со стороны

налоговых органов. Таким образом, налоговый консалтинг не ограничивается лишь консультациями по вопросам налогообложения и налоговым аудитом, а может включать и юридические услуги: представление интересов организации в арбитражных судах, судах общей юрисдикции; экспертизу документов, процессуальных актов, материалов арбитражных дел; подготовку процессуальных документов (исков, жалоб, заявлений, ходатайств); предоставление адвокатской защиты по уголовным делам экономической или налоговой направленности.

Востребованность налогового консалтинга на рынке аудиторских услуг обусловлена следующими факторами:

- сложной системой налогообложения;
- постоянно меняющимся налоговым законодательством;
- наличием большого количества спорных арбитражных дел по налоговым вопросам;
- недостаточной компетентностью руководителей и сотрудников бухгалтерских служб;
- стремлением организаций получить качественные аудиторские консультации по вопросам планирования налогообложения.

Актуальными направлениями налогового консалтинга являются налоговый аудит и налоговая экспертиза. Под налоговым аудитом понимается выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды.

В процессе проведения налогового аудита осуществляется проверка всех элементов налога (правильности определения объекта налогообложения; правомерности освобождения от уплаты налога по отдельным операциям, видам имущества; применения налоговых льгот; правильности формирования налоговой базы, применения налоговых ставок, установления момента формирования налоговой базы; правомерности принятия вычетов по налогам; правильности исчисления налога; своевременности уплаты налога; правильности заполнения и своевременности представления налоговой декларации). Все эти операции, которые проводятся в рамках налогового аудита, нормативно закреплены в статьях НК РК в разрезе различных налогов [1].

Необходимо отметить, что при налоговом аудите нередко в качестве задачи ставится подготовка уточненных налоговых деклараций, подаваемых для реализации выявленных налоговых резервов, для

возврата (зачета) излишне уплаченных или взысканных налогов, возмещения НДС. В данных случаях, как правило, аудиторам ставится не только задача собственно анализа, но и подбор документов для камеральной проверки, а также задача защиты интересов клиента по ее итогам.

Несмотря на то что понятие «налоговый аудит» устанавливалось именно для аудиторских организаций, это не означает, что данные организации не могут оказывать услуги по налоговой экспертизе. Именно аудиторские организации могут провести налоговую экспертизу наиболее квалифицированно, поскольку и бухгалтерская, и налоговая отчетность хотя и составляются по разным правилам, но на основании одних и тех же первичных документов. Кроме того, когда выражают мнение независимые профессиональные эксперты, то это позволяет принять наиболее взвешенное решение как по результатам проверки налоговых органов, так и в споре с ними или иными хозяйствующими субъектами.

Инициаторами проведения налоговой экспертизы обычно выступают налогоплательщики, налоговые или судебные органы. Показатели, полученные при проведении налоговой экспертизы, являются объективной основой для того, чтобы грамотно оценить риски и судебные перспективы, выработать будущую тактику урегулирования возникшего конфликта. Проведение налоговой экспертизы служит дополнительным доказательством отстаиваемой позиции.

Налоговая экспертиза представляет собой комплекс исследований, целью которого является выявление неиспользованных налоговых резервов, а также ошибок и рисков, исполнение обязательств по исчислению налогов и сборов. Экспертиза позволяет зафиксировать ошибки, неточности, допущенные при проведении налоговых проверок, и разработать тактику поведения, изучая спорную ситуацию на соответствие законодательству.

Проведение налоговой экспертизы позволяет:

- определить риск назначения выездной налоговой проверки по критериям, определенным налоговой инспекцией;
- установить полноту и своевременность отражения финансово-хозяйственных операций, а также проверить обоснованность расходов клиентов;
- оценить контрагентов на предмет их соответствия критериям, предъявляемым к фирмам-однодневкам;
- провести анализ крупных сделок и сделок между взаимозависимыми лицами на предмет их оптимизации;



- установить полноту и своевременность исчисления налоговых обязательств;

- выявить, какую сумму доначислений и штрафов скорее всего может предъявить налоговый орган организации-клиенту в случае налоговой проверки;

- получить рекомендации по снижению налоговых рисков;

- при необходимости воспользоваться услугами специалистов, которые будут представлять интересы организации в суде.

При проведении налоговой экспертизы проектов, которые только планируются к осуществлению, ошибок или резервов не имеется. Проверке будут подлежать только налоговые риски, возможные при выборе тех или иных вариантов ведения деятельности. Данный вид услуги относится к налоговому планированию.

Именно этим налоговый аудит и экспертиза, проводимые сторонними специалистами, выгодно отличаются от аналогичной работы, проводимой штатными специалистами организации. Руководители при планировании деятельности исходят из необходимости получения максимальной чистой прибыли, в том числе за счет налогов. Внутренним аудиторам зачастую трудно убедить руководство в том, что частью возможной прибыли лучше пожертвовать, чтобы сократить налоговые риски.

Действующим налоговым законодательством допускается проведение экспертизы в ходе выездной или камеральной налоговой проверки и при применении налоговыми органами других форм налогового контроля и оказании бухгалтерских услуг. Однако для принятия во внимание судом результатов налоговой экспертизы, ее результаты должны быть получены еще до выноса решения по результатам проводимой проверки, а не после нее.

Вышесказанное позволяет утверждать, что проведение налоговой экспертизы выступает одним из действенных инструментов налоговых органов. В результате ее проведения устанавливается подлинность документов, необоснованность затрат и другие факторы нарушения налогового законодательства налогоплательщиком. Результаты, полученные в ходе проведения налоговой экспертизы, могут являться доказательством вины налогоплательщика и основанием для привлечения его к ответственности.

Налоговая экспертиза назначается специальным постановлением налоговых органов. Это постановление должно содержать ряд вопросов, на которые необходимо получить экспертное заключение. Налогоплательщик должен быть ознакомлен с постановлением о назначении налоговой экспертизы, причем ему должны разъяснить его права: на отстра-

нение эксперта, представление ему своих вопросов и т.д. Результаты этих действий должны быть оформлены специальным протоколом, в котором налогоплательщик должен поставить свою подпись.

Довольно часто представители налоговых органов при проведении налоговой проверки ссылаются на результаты экспертизы, проведенной в рамках уголовного дела следственными органами. Такие заключения не могут быть приняты в качестве доказательства вины налогоплательщика в ходе судебного разбирательства.

Заключение специалиста, проводившего судебно-налоговую экспертизу, обязательно должно быть доведено до налогоплательщика с разъяснением его прав. Все результаты выполненных мероприятий отражаются в протоколе. В тех случаях, когда налоговыми органами, проводившими проверку, протокол не составлялся, а результаты ознакомления налогоплательщика были отражены непосредственно в акте проверки, результаты проведения налоговой экспертизы не могут быть использованы в суде в качестве доказательства вины налогоплательщика.

То же самое касается и случаев, когда экспертом делаются вероятностные выводы, а не точные утверждения. Например, только результаты проведения юридической проверки и экспертизы договоров без других доказательств вины налогоплательщика не могут служить основанием для привлечения последнего в ответственности, тем более что суд, оценивая результаты проведения налоговой экспертизы, может признать их недействительными (например, при отсутствии всех необходимых документов по проведению экспертизы).

Таким образом, результаты полученного экспертного заключения по проблемным вопросам могут быть использованы:

- при оценке налоговых рисков заключенных сделок, рисков переквалификации;
- при принятии управленческих решений;
- в ходе проведения налоговой проверки (до момента составления акта или в процессе подготовки возражений на решение инспекторов);
- при оформлении и рассмотрении жалобы налогоплательщика в вышестоящий налоговый орган;
- при подготовке заявления в суд, его судебного разбирательства.

В заключение отметим, что налоговая составляющая аудита и консалтинга слабо регламентирована действующими нормативными документами. Не урегулирован ряд существенных вопросов, определяющих технологию налогового аудита, отсутствуют внутрифирменные стандарты аудиторских организаций, а также методические раз-

работки по организации и проведению налогового аудита и экспертиз. Все это придает достаточную актуальность разработке правовых, методологических и методических основ налогового консалтинга.

### ***Список литературы***

1. Об аудиторской деятельности: закон Республики Казахстан от 20.11.1998 № 304 (с изм. и доп. по состоянию на 01.01.2020). URL: <https://online.zakon.kz>.

2. Международные стандарты аудита, выражения уверенности и этики / Международная федерация бухгалтеров. 2006. URL: <https://online.zakon.kz>.

## **РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ**

**К.В. Чернова**, магистрант, **Н.В. Александрова**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

Рассмотрены различные методы оценки эффективности использования ресурсного потенциала. Изучены различные методики оценки ресурсного потенциала предприятия. Обоснована целесообразность использования комплексного подхода в оценке ресурсного потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** ресурсный потенциал; ресурсоотдача; производственный потенциал; организация.

Ресурсный потенциал предприятия – это ресурсы предприятия, обеспечивающие достижение поставленных целей.

Элементы ресурсного потенциала и их взаимосвязь с источниками его формирования показаны на рис. 1.

Для определения эффективности использования ресурсного потенциала в настоящее время используются два концептуальных подхода.

Первый подход основан на цепочке создания стоимости М. Портера и обеспечивает оценку ресурсов и эффективности их использования.

Второй подход основан на традиционном анализе экономической деятельности, часто выраженном в элементарном финансовом анализе. Эти подходы служат основой для разработки научных и практических инструментов оценки ресурсного потенциала предприятия.

В результате изучения существующих методов оценки эффективности использования ресурсного потенциала предложены и сгруппи-

рованы методы, которые могут использоваться предприятиями для его оценки [3].



Рис. 1. Взаимосвязь источников формирования и элементов ресурсного потенциала

На основании вышеизложенного предлагается содержательная связь между методологическими инструментами оценки ресурсного потенциала предприятия и их функциональным назначением (рис. 2).



Рис. 2. Содержательно-логическая схема взаимосвязи методов оценки ресурсного потенциала предприятия и их функционально-целевого использования

Следует отметить, что затратные методы основаны на принципе замены, принципе наиболее эффективного использования, сбалансированности, экономической ценности и экономического разделения. Недостатками данной группы методов является то, что они предполагают расчет единого показателя, отражающего затраты предприятия. Использование этих методов целесообразно при определении эффективности инвестиционных решений [3].

Если исходить из того, что производственные мощности являются результатом комплекса производственных ресурсов, то утверждение о том, что мерой производительности производственных мощностей должна быть его экономическая оценка, а именно экономическая мощность, является логичным. Такая концепция основана на ресурсном подходе [3].

Масштаб определяется доступностью и качеством ресурсного потенциала, а его размер – степенью доходности ресурса. Использование ресурсных методов помогает установить влияние каждого компонента на формирование производственных мощностей; выявить резервы дополнительной продукции за счет экономического подтверждения ресурсной обеспеченности и ресурсной продукции предприятия; определить в качестве нормативов для планирования хозяйственной деятельности промышленных предприятий экономически обоснованный уровень затрат на единицу производственной мощности [1].

Недостатком является сложность определения рассчитанной величины мощности путем определения каждого потенциального ресурса и его максимально возможной отдачи, а также определения масштаба по качеству и доступности ресурсов, их выходной мощности. Использование ресурсных методов направлено на оценку эффективности производственного процесса, поэтому они чаще используются при принятии экономических решений на предприятиях [3].

Эффективные методы основаны на полученных (обобщающих) показателях, а также на изучении и измерении степени влияния факторов на величину изучаемых экономических показателей. Сложность использования заключается в установлении зависимости полученных показателей от многочисленных и разнородных факторов, что требует детального, глубокого и всестороннего изучения факторов, влияющих на экономические и финансовые результаты предприятия. Применение этих методов направлено на выявление положительной или отрицательной активности предприятия (ключевых показателей эффективности), позволяет руководителю уделять внимание проблемным областям и определять дальнейшие действия по повышению эффективности [4].

Многообразие инструментов и методов оценки ресурсного потенциала позволяет предположить, что комплексный подход является наиболее эффективным. Комплексный подход основан на изучении хозяйственной и финансовой деятельности предприятия как сложной экономической системы, которая состоит из отдельных элементов с многочисленными внутренними и внешними связями (рис. 3).

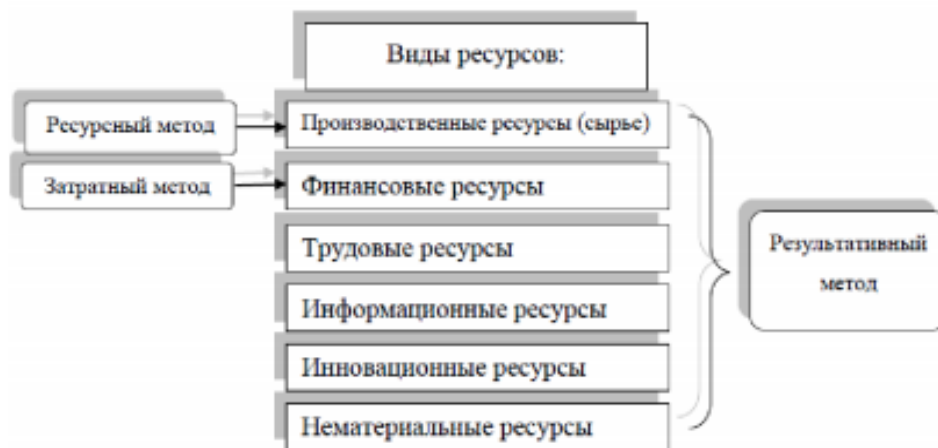


Рис. 3. Комплексный научно-методический подход оценки ресурсного потенциала предприятия [4]

Данный подход предполагает глубокое и детальное изучение хозяйственно-финансовой деятельности предприятия с целью определения эффективности использования имеющихся ресурсов и выявления резервов для стратегического развития предприятия. Применение комплексного научно-методического подхода дает возможность разработать методологически обоснованную схему поиска резервов повышения эффективности производства; провести комплексную оценку результатов хозяйственно-финансовой деятельности предприятия; принять обоснованное управленческое решение.

Итак, для каждого предприятия необходимо найти индивидуальный комплекс методов оценки эффективности использования ресурсного потенциала. В связи с этим целесообразно в зависимости от конкретных целей на основе группировок конструировать алгоритм расчета эффективности, использования ресурсного потенциала конкретного предприятия с целью повышения качества управления.

### **Список литературы**

1. *Александрова Н.В., Тарасов А.И.* Актуальные проблемы эффективности использования основных фондов организации // Наука и инновации в системе развития информационного общества: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (30 января 2019 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. Ч. 1. С. 37–40.

2. *Александрова Н.В., Тарасов А.И.* Основные фонды как ключевое звено развития национальной экономики // Наука и инновации в системе развития информационного общества: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (30 января 2019 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2019. Ч. 1. С. 41–44.

3. *Донец Л.И., Яковенко Я.А.* Методы оценки ресурсного потенциала предприятия // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2017. № 6. С. 205–209.

4. *Кручененко Д.В.* Ресурсный потенциал предприятия и необходимость управления им // Аллея Науки. 2019. № 8 (36). С. 381–384.

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ И ПРАВОВОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ ДОГОВОРА КОНСАЛТИНГА В СФЕРЕ АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**О.С. Чернова**, ст. преподаватель

*Белорусская государственная сельскохозяйственная академия  
(Республика Беларусь, г. Горки)*

В статье представлены тезисы исследования экономико-правового аспекта развития агроконсалтинга в Республике Беларусь. Приведены статистические данные, касающиеся темы исследования. Рассмотрены перспективы развития консультационных услуг в сфере агропромышленного комплекса. Обозначены условия, при которых необходима помощь профессиональных консультантов. Показаны правовые инструменты регулирования консалтинговых отношений в Республике Беларусь.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс; агроконсалтинг; консалтинговые услуги; договор консалтинговых услуг; сфера АПК; сельское хозяйство.

Агропромышленный комплекс Республики Беларусь – это активно развивающаяся, реконструирующаяся, обновляющаяся и насыщающаяся новыми, современными технологиями система, состоящая из двух основных сельскохозяйственных сфер: растениеводства и животноводства. На современном этапе высокие технологии вводятся в сельское хозяйство, изменяя устоявшиеся консервативные подходы к деятельности работников аграрной отрасли.

По данным Национального статистического комитета, в 2018 г. Республика Беларусь занимает лидирующую позицию среди стран СНГ по производству на душу населения картофеля, сахарной свеклы, мяса и молока. По среднедушевому производству яиц Беларусь

занимает второе место. Стабильное развитие сельскохозяйственного производства позволяет удовлетворить потребности республики в продовольственных ресурсах, а также создать прочную сырьевую базу для перерабатывающей промышленности.

Поставки продукции белорусского АПК в 2018 г. насчитывали 96 стран мира. На долю Российской Федерации приходилось около 80 % экспортных поставок агропродовольственной продукции, Казахстана – 5,9 %, Украины – 2,3 %, Литвы – 1,8 %, Китая – 1,6 %.

В Республике Беларусь рост экономической эффективности результатов деятельности агропромышленного комплекса, качества и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции прогнозируется в рамках Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы. Основная цель современного агропромышленного комплекса Республики Беларусь – повысить эффективность работы перерабатывающих организаций АПК, поскольку именно на перерабатывающих предприятиях производится товарная продукция, подлежащая реализации, в том числе и экспортной, а также потреблению населением.

Однако современные требования к практически всем производственным сферам таковы, что без профессионального участия грамотных специалистов в планировании, бюджетировании (т.е. составление плановых расчетов, технологических карт и др.) прогнозировании, привлечении инвестиций, маркетинговых исследований и других услуг по консультированию, процесс функционирования и развития той или иной сферы будет весьма затруднителен, что негативным образом скажется на эффективности работы предприятия. Именно поэтому современные подходы к развитию агропромышленного комплекса таковы, что признают необходимость привлечения специалистов по агроконсалтингу для оказания помощи в решении вопросов, связанных с организацией предпринимательской деятельности и улучшением ее производительности. Консалтинг – это сложная и многогранная сфера, которая объединяет в себе много различных элементов для достижения поставленных целей, но основная его функция – это консультирование субъектов определенных отраслей для грамотного, научно обоснованного и эффективного осуществления поставленных перед ними задач по любому виду деятельности и помощь в достижении запланированных целей.

В области ведения сельского хозяйства агроконсалтинговые услуги могут быть оказаны по следующим основным направлениям:

- разработка бизнес-плана хозяйства;
- текущее планирование и бюджетирование;



- формирование системы продаж и каналов сбыта;
- маркетинговый анализ и исследования;
- внедрение инновационной сельскохозяйственной продукции;
- поиск и привлечение инвестиций в сферу АПК;
- финансовое моделирование и бизнес-планирование инвестиционных проектов;
- управленческие и финансовые консультации.

Агроконсалтинг – это комплекс работ по организации производственных процессов в сельскохозяйственной сфере, отработке технологий производства, обучению и развитию персонала, достижению целевых показателей эффективности у заказчика, целью которого является создание современного, эффективного, с рационально поставленными процессами ведения бизнеса сельскохозяйственного предприятия, посредством внедрения системного подхода, интегрирующего все производственные этапы.

Услуги консалтинга предусматривают помощь в решении вопросов, связанных с организацией успешной производственной деятельности и увеличением ее эффективности, поскольку агроконсалтинг – это комплекс работ по построению процедур при осуществлении сельскохозяйственной деятельности, по отработке технологий производства, обучению и развитию персонала, достижению целевых показателей эффективности у клиента. Для агроконсалтинга характерны некоторые особенности, отличающие его от другой сферы оказания консультационных услуг, ввиду того, что помощь профессиональных консультантов, несмотря на абсолютно очевидную необходимость, спросом пользуется неоправданно редко. Причин может быть несколько: невысокая популярность услуг из-за недостатка информации, непонимание ценности консультативной поддержки, ошибочная позиция руководителя, основанная на экономии средств. В итоге ситуация складывается не в пользу субъектов хозяйствования, поскольку экспериментировать в процессе осуществления аграрной деятельности – значит рисковать будущими урожаями, надоями и поголовьем. Грамотно осуществлять планирование и прогнозирование возможно только с привлечением знаний, опыта и практических навыков узких специалистов в тех или иных отраслях сельского хозяйства. Агроконсалтинговые компании, в которых трудятся специалисты в области экономических расчетов, планирования, проектной документации, агрономии, агроэкологии, ветеринарии, зоотехники, биотехнологии, аквакультуры и т.д.

Система агроконсалтинга предполагает осуществление профессиональных консультаций в сферах сельского хозяйства и агробизнеса

са, выращивания сельскохозяйственных культур, животноводства, аквакультуры, сельскохозяйственной логистики (автомобильным, морским и железнодорожным транспортом), хранения и переработки зерна и продуктов сельского хозяйства, а также перерабатывающей промышленности, связанной с сельским хозяйством, профессиональные, экспертные рекомендации и деятельность по консультированию собственников, руководителей фермерских хозяйств, агропредприятий или агрохолдингов по широкому кругу вопросов в сфере бизнес-планирования, оптимизации деятельности, финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической и экспертной деятельности.

Целью агроконсалтинга является поддержка менеджмента и помощь собственникам агробизнеса в организации управленческой деятельности и в реализации делового планирования.

Основной задачей агроконсалтинга является создание современного, конкурентоспособного на международном рынке бизнеса, получение устойчивой прибыли и снижение затрат как в растениеводстве, животноводстве, так и в любом другом виде деятельности агропромышленного комплекса.

Агроконсалтинг, чаще всего, имеет признаки экспертного консалтинга, поскольку он предполагает диагностику проблем, выработку решений и рекомендаций по их реализации как одним экспертом-консультантом, так и группой консультантов. Данный вид консалтинга предполагает незначительную степень вовлечения заказчика в процесс. Клиент лишь предоставляет эксперту информацию, необходимую для исследования в той сфере, которая им осваивается.

Консалтинговые отношения строятся на договорной основе. Договор на оказание консалтинговых услуг является разновидностью договора возмездного оказания услуг и регулируется гл. 39 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

По договору возмездного оказания услуг одна сторона (исполнитель) обязуется по заданию другой стороны (заказчика) оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (п. 1 ст. 733 ГК РБ).

В ст. 734 ГК Республики Беларусь установлена обязанность оказания услуг лично исполнителем, в случае если иное не предусмотрено договором возмездного оказания услуг. Это дает возможность сторонам закрепить в договоре при необходимости привлечение третьих лиц для оказания консалтинговых услуг.

Договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законодательстве как существенные, необходимые или обязательные для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (п. 1 ст. 402 ГК РБ).

Исходя из сущности вышеуказанной статьи, одним из важных условий для данного вида договора является условие о предмете, поэтому представляется целесообразным максимально точно указывать в договоре, какие именно консалтинговые услуги будут оказываться.

Из названия гл. 39 ГК Республики Беларусь вытекает, что договор об оказании консалтинговых услуг в обязательном порядке должен содержать указание на возмездность. Однако Гражданский кодекс не содержит требования об обязательном указании в договоре цены услуг. Таким образом, в договоре может быть указана цена услуги либо способ ее определения (п. 1 ст. 663, ст. 737 ГК РБ). Если в договоре не указаны ни цена, ни способ ее определения, исполнение договора оплачивается по цене, которая обычно взимается за аналогичные услуги (п. 3 ст. 394 ГК РБ).

Помимо предмета и цены, рационально закрепить в договоре:

- порядок оплаты услуг;
- сроки оказания консалтинговых услуг;
- права и обязанности сторон;
- возможность привлекать третьих лиц для оказания услуг или необходимость оказания услуг лично;
- порядок сдачи-приемки оказанных услуг;
- ответственность сторон за невыполнение или ненадлежащее выполнение обязательств, предусмотренных договором;
- порядок разрешения споров;
- порядок соблюдения конфиденциальности;
- указание на номер и дату выдачи специального разрешения (лицензии), в случае если услуги подпадают под лицензируемый вид деятельности;
- иные условия по согласованию сторон, не противоречащие законодательству и сути договора.

Необходимо отметить, что консалтинговые услуги могут оказываться в устной и (или) письменной форме. Исходя из предмета и сути запроса клиента, устанавливается та или иная форма оказания консалтинговых услуг. Форму оказания услуг также желательно фиксировать в заключаемом договоре.

Таким образом, агроконсалтинговые услуги – востребованный и необходимый продукт на рынке оказания услуг, особенно в условиях современных экономических отношений. Для успешного начала и ведения агропромышленного бизнеса целесообразно обратиться за грамотной и профессиональной оценкой будущего дела, получением рекомендаций и помощи в тех вопросах, которые являются наименее изученными и понятными для новичков в агробизнесе.

### **Список литературы**

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-З (с изм. и доп. от 18.12.2018 № 151-З) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». Минск, 2019.
2. *Скорынина В.В.* Консалтинговые услуги // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». Минск, 2019.
3. URL: [https://www.belstat.gov.by/o-belstate\\_2/novosti-i-meropriyatiya/novosti/o\\_proizvodstve\\_selskokhozyaystvennoy\\_produktsii\\_v\\_yanvare\\_noyabre\\_2019\\_g](https://www.belstat.gov.by/o-belstate_2/novosti-i-meropriyatiya/novosti/o_proizvodstve_selskokhozyaystvennoy_produktsii_v_yanvare_noyabre_2019_g).
4. URL: [http://www.belstat.gov.by/o-belstate\\_2/novosti-i-meropriyatiya/novosti/statisticheskiy\\_obzor\\_ko\\_dnyu\\_rabotnikov\\_selskogo\\_khozyaystva\\_i\\_pererabatyvayushchey\\_promyshlennosti/?sphrase\\_id=646546](http://www.belstat.gov.by/o-belstate_2/novosti-i-meropriyatiya/novosti/statisticheskiy_obzor_ko_dnyu_rabotnikov_selskogo_khozyaystva_i_pererabatyvayushchey_promyshlennosti/?sphrase_id=646546) (дата обращения: 21.11.2019).

## **ВЛИЯНИЕ РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ НА ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА (на примере Карачаево-Черкесской Республики)**

**Е.В. Чеснакова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассмотрена роль рекреационной составляющей воспроизводства человеческого капитала. Рекреационная составляющая оказывает существенное влияние на функционирование человеческого капитала в целом и является конечным результатом действия социально-культурной, социально-экономической, интеграционной оздоровительной и развивающей функций туристско-рекреационной сферы. Кроме того, туризм и рекреация играют определяющую роль в решении социальных проблем, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, рост занятости и повышение благосостояния населения указанного региона и страны в целом.

**Ключевые слова:** человеческий капитал; туристско-рекреационная

сфера; социально-культурная сфера; качество жизни населения; мотивация; качество рабочей силы; качество жизни.

В современных реалиях экономической действительности значимость человеческого капитала и его качественного воспроизводства в структуре факторов развития региональной экономики существенно возросла в связи с техническим перевооружением производства, повышением роли информационных технологий и динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства, как туристско-рекреационная сфера.

Туристско-рекреационная сфера – многогранный, социально-культурный, экономический и психологический феномен, в рамках которой в различных сочетаниях реализуются туристские, рекреационные и лечебно-оздоровительные функции [6]. Туристско-рекреационную сферу можно рассмотреть с двух позиций: с позиции потребления и с позиции производства. В первом случае речь идет об особом виде социально-культурной и досуговой деятельности в рамках всего свободного перемещения населения от места своего проживания и работы в другой регион (в пределах данной страны или за границу). Во втором – об индустрии, производящей особые услуги, необходимые для удовлетворения спроса потребителей, возникающих во время путешествий [1]. В большей степени туристско-рекреационная сфера функционирует и выполняет функцию развития человеческого капитала в рамках производства-потребления определенных услуг, обслуживания конечных потребителей.

Изучая составляющие человеческого капитала – с одной стороны, и особенности продукта туристско-рекреационной сферы – с другой, становится очевидным, что сам факт существования туристско-рекреационной сферы определяет условия и способы ее воздействия на человека и в конечном счете направлен на сохранение, накопление и рациональное использование человеческого капитала. Накопленный человеческий капитал имеет значение не только в общенациональном масштабе, но также он значим для каждого отдельного человека, предприятия, региона [3]. Тем самым, в обществе имеет место всеобщая заинтересованность в формировании, сохранении, развитии, накоплении и совершенствовании эффективного человеческого капитала, т.е., иными словами, в протекании процессов его воспроизводства.

Туристско-рекреационная сфера имеет полифункциональную природу. Основными ее функциями являются: социально-культурная, социально-экономическая, интеграционная, оздоровительная и развивающая, и каждая из функций туристско-рекреационной сферы занимает особое место в воспроизводстве человеческого капитала.

Социально-культурная функция – это функция, через которую реализуются культурные, или духовные, потребности – это потребности познания в самом широком смысле, познания окружающего мира и своего места в нем, познания смысла и назначения своего существования [2].

Социально-экономическая функция способствует наращиванию доходов хозяйствующих субъектов туристско-рекреационной сферы и росту удовлетворенного, все возрастающего спроса потребителя соответствующих социальных услуг. Данная функция реализуется не только коммерческим (предпринимательским) сектором туристско-рекреационной сферы, но и другими субъектами: через действие мультипликатора экономической эффективности посредством получения соответствующего мультипликативного эффекта. Рост доходности субъектов хозяйственной жизни общества создает реальную финансовую базу для инвестирования средств в человека и инфраструктуру воспроизводства человеческого капитала [3].

Выполняя интеграционную функцию, туристско-рекреационная сфера создает благоприятные условия для развития мирохозяйственных связей, международного сотрудничества в разных областях, экспорта-импорта услуг, объединения усилий в области достижения чего-либо на мегауровне социально-экономического развития общества. Интеграционная функция в процессах глобализации общества способствует наращиванию совокупного человеческого капитала.

Оздоровительная функция оказывает благоприятное влияние на физиологическое и духовное состояние человека. В рамках оздоровительной функции туристско-рекреационной сферы целесообразно рассматривать роль разных видов туризма, каждый из которых влияет на реализацию данной функции. Все виды туризма оздоровительного характера и благоприятствующие сохранению прежнего «жизненного» состояния человека способствуют повышению его выносливости, работоспособности, социальной активности, также росту индивидуального и совокупного капитала здоровья [4].

Развивающая функция способствует росту работоспособности человека, расширению его кругозора, увеличению объема усваиваемой информации, повышению интеллекта. Посредством развивающей функции накапливается капитал здоровья, интеллектуальный капитал.

Вследствие чего туристско-рекреационная сфера, выполняя очень важную функцию – функцию устойчивого развития человеческого капитала, выступает драйвером развития не только государства, но и отдельных регионов, т.е. развитие человеческого капитала происходит через образование, накопление опыта, мобильности, показателей здоровья

и пр. Не случайно в документе «Стратегия развития туризма в Российской Федерации» на период до 2020 г. показано, что туризм способен оказывать влияние на ключевые показатели качества жизни населения, такие как условия проживания, доступность и качество социальных услуг, уровень и источники доходов населения, мотивация к труду и здоровому образу жизни, репродуктивные планы. Кроме этого, в документе выделено, что результатом развития человеческого потенциала станут создание экономических условий сохранения и умножения культурных и духовных ценностей российского народа и обеспечение качества и доступности услуг в сфере туризма [5].

Важно отметить, что «туризм рассматривается как источник финансовых доходов бюджета субъектов Российской Федерации (региональных бюджетов), средство повышения занятости и качества жизни населения, способ поддержания здоровья граждан, основа для развития социокультурной среды и воспитания патриотизма, а также мощный инструмент просвещения и формирования нравственной платформы развития гражданского общества» [3].

#### **SWOT-анализ туристическо-рекреационной сферы Карачаево-Черкесской Республики**

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– значительный туристско-рекреационный потенциал;</li> <li>– наличие уникальных природных ресурсов, огромных ресурсов питьевой и минеральной воды;</li> <li>– богатое историко-культурное прошлое;</li> <li>– стабильность социальных, межнациональных и межконфессиональных отношений;</li> <li>– наличие большого количества ресурсов для развития нескольких видов туризма: исторического, познавательного, научного, этнографического, экологического, спортивного, приключенческого</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– недостаточный уровень развития социальной, рыночной и инновационной инфраструктуры;</li> <li>– недостаточный уровень развития транспортной инфраструктуры, в том числе отсутствие аэропорта;</li> <li>– несоответствие туристических услуг международным стандартам;</li> <li>– низкая конкурентоспособность гостиничного фонда;</li> <li>– недостаточный брендинг региона;</li> <li>– недостаток квалифицированных специалистов в туристической индустрии</li> </ul>
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– развитие рыночной и инновационной инфраструктуры;</li> <li>– привлечение инвестиций в экономику республики;</li> <li>– развитие малого предпринимательства</li> <li>– реализация маркетинговой политики</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– угрозы, связанные с низким уровнем социального развития и обеспечения социальной защищенности;</li> <li>– недостаточное инвестирование экономики;</li> <li>– рост терроризма</li> </ul>

Перед российскими регионами в плане развития туризма стоит цель повысить конкурентоспособность туристского предложения с наиболее высоким потенциалом, например, Карачаево-Черкесская Республика. С точки зрения национальной экономики и экономики регионов развитие туризма в КЧР является наиболее эффективным способом увеличения доходов в бюджет республики и благосостояние населения (таблица).

Данный анализ показывает уровень туристическо-рекреационного потенциала Карачаево-Черкесской Республики и позволяет определить «точки роста» для развития сильных сторон и устранение негативных факторов. Оперативное руководство и стратегическое планирование позволят избежать возникающих угроз и использовать все возможности, появляющиеся во внешнем окружении.

Важно отметить, что для создания конкурентоспособного туристского региона необходимо проведение маркетинговых мероприятий по формированию и изменению в предложении туристических продуктов в Карачаево-Черкесии.

Во-первых, необходимо определить значимость природных и культурно-исторических объектов на территории республики, которые являются факторами туризма.

Во-вторых, брендинг является важным элементом продвижения туристического объекта, разработка полного брендбука для использования в продвижении туристического региона, таких как классификация туристических услуг, которые можно продвигать под одним брендом; бренд-создание, в рамках которого будет развиваться в группе туризма и сопутствующих услуг в республике.

В-третьих, внедрение инноваций, ускорение обслуживания туристов и повышение качества продукта; разрабатывать и выводить на рынок новые услуги для туристов. И очень важный аспект – обучение персонала в соответствии с современными требованиями.

Национальный колорит, обычаи, кухня народов Карачаево-Черкесии, ее специфическая природа – все это почва, на которой может развиваться этнотуризм. Для реализации имеющихся возможностей республики в сфере этнотуризма можно использовать следующие инструменты: создание законодательной базы регулирования этнотуризма (программы поддержки предпринимательства в данной сфере, контролирующий орган и другие); формирование образа КЧР как территории, привлекательной для внутреннего и въездного туризма; охрана памятников природы, культуры и истории; поддержка продвижения региональных сельских туристских продуктов.

Предлагаемый к реализации комплекс правовых, экономических



и организационных мероприятий позволит обеспечить: создание новых рабочих мест, увеличение занятости населения и, как следствие, снижение социальной напряженности в регионе; рост внутреннего и въездного туристского потока, увеличение разнообразия туристского предложения на внутреннем туристском рынке России; увеличение поступлений в бюджет, привлечение инвестиций в сферу туризма и создание современных туристских комплексов в Карачаево-Черкесской Республике.

На основании вышеизложенного мы приходим к выводу, что рекреационная составляющая воспроизводства человеческого капитала оказывает существенное влияние на функционирование человеческого капитала в целом и является конечным результатом действия социально-культурной, социально-экономической, интеграционной оздоровительной и развивающей функций туристско-рекреационной сферы. Кроме того, туризм и рекреация играют определяющую роль в решении социальных проблем, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, рост занятости и повышение благосостояния населения указанного региона и страны в целом.

### **Список литературы**

1. Берлин С.И. Концепция повышения эффективности деятельности предприятий туристского комплекса // Научный вестник ЮИМ. 2015. № 1. С. 22–28.
2. Газгиреева Л.Х., Бурняшева Л.А. Концептуализация духовно-нравственных проблем современного российского общества: экзистенциально-ценностный аспект. Пятигорск, 2014. 241 с.
3. Касаева Т.В. Управление региональной экономикой, ориентированное на человека. Тамбов, 2013. 144 с.
4. Факторы, приоритеты и механизмы устойчивого развития регионов Северного Кавказа: коллективная монография / А.Х. Дикинов, Т.В. Касаева, Ш.А. Агаян [и др.]; под ред. Н.В. Медяник, О.В. Михайлюк. Пятигорск: ПГУ, 2016. 185 с.
5. Широков А.А., Потапенко В.В. Рынок труда и качество человеческого капитала // ЭКО. 2018. № 2. С. 18–34.
6. Юрьев В.М., Касаева Т.В. Императивы воспроизводства человеческого капитала в России // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 3 (61). С. 143–148.

# СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

**Н.Р. Шарафутдинова**, магистрант,

**Ю.В. Павлова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются формы и методы кредитования коммерческими банками реального сектора экономики. С помощью банковского кредита государство имеет возможность воздействовать на многие процессы, происходящие в экономике, способствуя развитию ее реального сектора. В современных условиях хозяйствования одним из основных форм привлечения средств является банковский кредит, т.е. кредит, предоставляемый коммерческими банками. Выбор кредитных продуктов производится банком при разработке кредитной политики. При этом банк должен учитывать индивидуальные особенности каждого потенциального заемщика.

**Ключевые слова:** коммерческий банк; кредит; банковский кредит; реальный сектор экономики; проектное финансирование; инвестиционный налоговый кредит.

С помощью банковского кредита государство имеет возможность воздействовать на многие процессы, происходящие в экономике, способствуя, в частности, развитию ее реального сектора. Коммерческие банки в соответствии с действующим законодательством имеют право на привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок) и, соответственно, на размещение указанных привлеченных средств от своего имени и за свой счет [2]. В современных условиях хозяйствования одним из основных форм привлечения средств хозяйствующими субъектами является банковский кредит, т.е. кредит, предоставляемый коммерческими банками разных типов и видов. В нижеприведенной таблице представлена классификация видов кредитов, предоставляемых банками.

### Классификация видов кредитов, предоставляемых банками [3]

Классификационный признак	Виды кредита
1. По группам заемщиков	- негосударственным предприятиям и организациям; - населению; - государственным органам; - совместным предприятиям, международным объединениям и организациям; - другим банкам
2. По назначению	- потребительские; - ипотечные; - межбанковские; - торговые; - сельскохозяйственные
3. По срокам пользования	- до востребования; - срочные
4. По видам обеспечения	- обеспеченные; - необеспеченные
5. По размерам	- мелкие; - средние; - крупные
6. По видам процентных ставок	- с фиксированной процентной ставкой; - с плавающей процентной ставкой
7. По формам предоставления	- в налично-денежной форме; - в безналичном порядке
8. По способам предоставления	- одной суммой; - открытая кредитная линия; - кредиты овердрафт; - комбинированные варианты
9. По способам погашения	- погашение единовременно; - погашение в рассрочку

Следует отметить, что при классификации кредитов на разные группы и виды могут использоваться и другие существующие критерии. По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты за пользование ею, а также предусмотренные кредитным договором иные платежи, в том числе связанные с предоставлением кредита [1]. Выбор кредитных продуктов производится банком при разработке кредитной политики. При этом банк должен учи-

тивать индивидуальные особенности каждого потенциального заемщика. К примеру, по целям кредитования различают:

- 1) сезонные кредиты, предоставляемые на формирование сезонных запасов сырья, материалов, товаров;
- 2) кредиты на пополнение оборотных средств, которые используются для финансирования текущей потребности организации, например, для расчетов с поставщиками, для погашения задолженности по налогам и сборам, по заработной плате в случае отсутствия других источников;
- 3) кредиты на финансирование разрыва между сроками реализации продукции и получения выручки от нее;
- 4) инвестиционные кредиты на финансирование закупок машин и оборудования, строительства и т.п.

Кредитование юридических лиц допускается только в безналичной форме. Установленный Банком России порядок предполагает применение нескольких способов кредитования [4]:

- 1-й способ – разовое зачисление денежных средств на банковский счет либо разовая выдача наличных денег физическому лицу;
- 2-й способ – открытие кредитной линии. Открытая кредитная линия – это способ краткосрочного (до 1 года) кредитования заемщика;
- 3-й способ – кредитование банковского счета заемщика при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств («овердрафт») для осуществления расчетов;
- 4-й способ – синдицированное (консорциальное) кредитование за счет объединения ресурсов двух и более банков;
- 5-й способ – другими способами, не противоречащими действующему законодательству РФ.

Формирование оптимальной структуры инвестиционного портфеля банка, при которой снижается инвестиционный риск без значительного снижения доходности, осуществляется посредством портфельного анализа, основанного на применении математических и статистических методов моделирования.

Инвестиционный банковский кредит – кредит, предоставляемый субъектам предпринимательской деятельности для реализации инвестиционных проектов. Объектами банковского инвестиционного кредитования являются проекты, предусматривающие строительство новых либо модернизацию, реконструкцию, расширение действующих производственных мощностей.

Банковское проектное финансирование представляет собой долгосрочное кредитование объекта от стадии проектирования до его пуска в эксплуатацию. При этом банк берет на себя частично или

полностью повышенные риски, связанные с реализацией инвестиционного проекта. В зависимости от вида проекта, взаимоотношений между заемщиком и банком, конъюнктуры кредитного рынка применяются различные способы распределения рисков между кредитором и заемщиком, поэтому различают 3 варианта проектного кредитования [4]:

1) с полным регрессом, при котором заемщик несет ответственность по всем рискам проекта;

2) с ограниченным регрессом, когда риски проекта распределяются между заемщиком и банком в определенном соотношении;

3) без права регресса кредитора на заемщика в случае, если банк принимает на себя риски, связанные с реализацией проекта, отказываясь от требований, которые могут возникнуть в связи с ними, к заемщику.

Выделяют две формы проектного кредитования [4]:

- первая форма – совместное финансирование, при котором несколько банков-кредиторов объединяют инвестиционные ресурсы для реализации одного инвестиционного проекта;

- вторая форма – последовательное финансирование, при котором банк-организатор заключает кредитное соглашение с заемщиком, выдает ему кредит и затем передает кредитные требования другому кредитору (кредиторам).

Таким образом, формами и методами кредитования коммерческими банками организаций реального сектора экономики являются долгосрочное инвестиционное кредитование, инвестиционный налоговый кредит и проектное финансирование.

### ***Список литературы***

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 2): федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (в ред. от 18.03.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 15.01.2020).

2. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 02.12.1990 № 395-1 (в ред. от 27.12.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 15.01.2020).

3. *Калинин Н.В., Матраева Л.В., Денисов В.Н.* Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие. М.: Дашков и К°, 2018. 304 с.

4. *Павлова Ю.В.* Инвестиции: учеб. пособие. Чебоксары: ЧКИ РУК, 2012. 239 с.

5. Центральный банк Российской Федерации: офиц. сайт. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 15.01.2020).

## АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЛАГОПОЛУЧИЯ ПЕРСОНАЛА

Д.А. Шмелева, аспирант, Л.П. Федорова, д-р экон. наук, проф.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье приведены результаты исследования социальной политики организации в контексте обеспечения благополучия персонала. Даны практические рекомендации внедрения well-being программ для снижения коэффициента текучести персонала и повышения вовлеченности персонала. Предложена целостная программа повышения благополучия сотрудников, включая заботу о здоровье, финансах, социальных связях и эмоциях сотрудников.

**Ключевые слова:** социальная безопасность; социальная политика; благополучие; well-being технологии; work-life balance.

Основным направлением социальной политики организации является повышение благополучия персонала. Толковый словарь С.И. Ожегова определяет благополучие как «спокойное и счастливое состояние, жизнь в довольстве и полная обеспеченность» [2]. Словарь Д.Н. Ушакова определяет благополучие как «спокойное течение жизни, не нарушаемое несчастьями, неудачами» [4]. Оксфордский словарь английского языка определяет благополучие как «состояние комфорта, здоровья или счастья» [5]. Таким образом, благополучие можно определить как удовлетворенность жизнью, процветание, качество жизни, счастье.

Исследователями выделяются пять аспектов благополучия: физическое здоровье, доходы и благосостояние, социальные отношения, наличие работы и свободного времени. Данный подход был использован при построении Глобального индекса благополучия. Организация экономического сотрудничества и развития конкретизировала и расширила понятие благополучия, выделив два столпа благополучия: первый – материальный, который включает доход и богатство, рабочие места и заработную плату, жилье; второй – качество жизни, охватывающее следующие нематериальные аспекты: здоровье, балансы работы/жизни, образование, социальные связи, гражданскую активность и управление, качество окружающей среды, личную безопасность [1]. На наш взгляд, данный подход позволяет сделать более точную и детальную оценку благополучия при его последующем описании и измерении.

Анализ теоретических источников показал, что можно выделить следующие виды благополучия человека: социальные, духовные, физические (телесные), материальные, психические. Отношение многих аспектов к той или иной составляющей условно, так как они взаимосвязаны. Однако исследования показали, что важным фактором повышения производительности труда работников организации сегодня являются персональные особенности сотрудников – подготовка к работе физически, эмоционально и духовно. Новый формат вовлеченности позиционирует благополучие как основу развития, производительности и успешности. Это корреспондирует с пирамидой А. Маслоу: нельзя достичь вершины пирамиды, прежде чем не удовлетворились базовые потребности. Поэтому благополучие стало новым этапом в истории развития HR-индустрии в области привлечения и удержания сотрудников, обеспечения их социальной безопасности.

Концепция удовлетворенности сегодня широко применяется в корпоративной культуре крупных зарубежных и российских компаний. Одним из HR-трендов выступает забота не только о мотивации сотрудника и его work-life balance, но и комплексная забота компании об общем благополучии специалиста, т.е. о well-being. Как реализуются элементы Концепции удовлетворенности персонала в современной организации, мы изучили на примере ООО «БКР» г. Чебоксары.

Организация «БКР» имеет репутацию одного из лучших предприятий, специализирующихся на выпуске и продаже металлических дверей и окон, занимая 3-е место в регионе. Выручка предприятия ежегодно возрастает (в 2018 г. – 386 млн руб.), обеспечивается рентабельная работа (рентабельность продаж – 8 %, рентабельность капитала – 58 %, чистая прибыль – 21 млн руб.), имеются собственные оборотные средства в размере свыше 11 млн руб. (хотя они составляют лишь 8 % к оборотным средствам). Предприятие обеспечивает работой 160 человек со среднемесячной заработной платой 29 тыс. руб. в 2018 г., соответствующей среднереспубликанскому уровню.

Несмотря на позитивные результаты деятельности ООО «БКР», с каждым годом на предприятии коэффициент текучести кадров возрастает, и в 2018 г. он составил 25 % при норме для производственных предприятий 10–15 %. Проведенные исследования обеспечения социальной безопасности работников ООО «БКР» на основе их анкетирования позволили определить уровень внедрения программ благополучия. Оценка была произведена по следующим группам показателей:

- Материальное благополучие: материальное стимулирование сотрудников предприятия; обеспеченность жилым помещением работников и членов их семей.

- Качество жизни: психологический и моральный климат в коллективе; удовлетворенность сотрудников своей работой; уровень профессионализма и общего образования сотрудников; участие сотрудников в выработке и принятии управленческих решений; уровень оснащенности и организации рабочего места; обеспечение работников санитарно-гигиеническими помещениями; обеспечение детей сотрудников дошкольными учреждениями; обеспечение работников организации лечебными учреждениями [3].

Результаты анкетирования, участие в котором приняли все работники организации в декабре 2019 г., свидетельствуют, что большинство работников оценивают свой уровень заработной платы как недостаточный. На вопрос об удовлетворенности сотрудников работой в организации, большее количество опрошенных ответили, что удовлетворены предприятием, но не полностью – 41,3 %, и только 10,7 % опрошенных устраивает все. Лояльность сотрудников по отношению к организации можно оценивать на среднем уровне, поскольку 40,2 % работников готовы пожертвовать выходным днем ради работы, но 35,2 % работникам это безразлично. В отношении конфликтов мнения разделились следующим образом: 50 % считает, что конфликты часты, 30 % – редки, 16 % – иногда и 4 % – никогда. Большинство работников считает, что их мнения не учитываются при принятии управленческих решений. Обеспеченность санитарно-гигиеническими помещениями сотрудники оценивают как неудовлетворительную. Оценивая обеспеченность работников социально-бытовыми потребностями, стоит отметить, что организация оплачивает ежегодно медицинский осмотр для всех работников, отсутствует предоставление дополнительного медицинского страхования и обеспечение жилым помещением иногородних сотрудников, детскими садами детей работников. Уровень общего образования и профессионализма можно оценивать как высокий, поскольку все сотрудники менеджмента и ИТР персонала имеют высшее профессиональное образование. Для рабочих важно обладать релевантным опытом работы и образованием не ниже среднего профессионального.

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что ООО «БКР» прошло определенные стадии своего развития по внедрению отдельных элементов программ благополучия в части материального благополучия персонала (заработная плата на уровне средней по региону), заботы о физическом здоровье (медосмотр), социальных отношений. Однако высок коэффициент текучести кадров и низок уровень вовлеченности работников в высокопродуктивный труд. Для обеспечения личного благополучия персонала как фактора положи-



тельного влияния на бизнес-результат и устойчивость ООО «БКР» целесообразно использовать целостный подход к благополучию и концентрироваться на каждом сотруднике как на разносторонней личности с разными потребностями. Этот подход должен включать заботу:

а) о здоровье – организовать дополнительное медицинское страхование для сотрудников, проводить спортивные мероприятия и Дни здоровья, программы питания, ЗОЖ; обеспечить помещениями и санитарно-гигиеническими условиями в соответствии с предъявляемыми требованиями;

б) финансах – предоставлять услуги льготного кредитования, помощь в оформлении финансовых документов, лекции по финансовой грамотности, создать кассу взаимопомощи, корпоративный финансовый консультант; организовать ежегодную систему оценивания сотрудников и последующего премирования по результатам оценки;

в) социальных связях и эмоциях – организовать завтраки с топ-менеджментом, корпоративные мероприятия, просветительские программы, учебные программы, привлечь психотерапевта, семейного психолога, детского психолога, проводить встречи без галстуков и пр.

Представляется, что прежде чем начинать внедрение well-being программ, необходимо выяснить, какие мероприятия/программы действительно необходимы для повышения благополучия работников организации. После этого можно действовать. Уже апробировано и доказано, что правильно выстроенные корпоративные well-being программы обеспечивают социальную безопасность работников: улучшают привычки сотрудника следить за здоровьем и увеличивают продуктивность, снижают время на раздумья о личных заботах на работе.

### ***Список литературы***

1. *Кислицына О.А.* Измерение качества жизни/благополучия: международный опыт. URL: <https://inecon.org>.
2. *Ожегов С.И.* Толковый словарь. URL: <https://slovarozhegova.ru>.
3. *Сверчкова А.С., Козина Е.В.* Социальная эффективность менеджмента. URL: <https://elibrary.ru>.
4. *Ушаков Д.Н.* Толковый словарь. URL: <https://ushakovdictionary.ru>.
5. Oxford learners' dictionaries. URL: <https://www.Oxfordlearnersdictionaries.com>.

## ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Р.В. Шогенов**, магистрант, **Н.П. Белова**, канд. экон. наук, доц.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье рассматриваются особенности рынка спортивных услуг и подходы к формированию стратегии развития физкультурно-оздоровительной коммерческой организации. Авторы уделяют внимание специфике стратегических целей, особенностям конкурентных стратегий, опираясь на новейшие исследования в области стратегического менеджмента в спортивной индустрии. Авторы приходят к выводу о необходимости разработки комплексной стратегии развития физкультурно-оздоровительной коммерческой организации, учитывающей современные тренды в развитии рынка спортивных услуг.

**Ключевые слова:** спортивная индустрия; стратегическое планирование; конкурентные стратегии; физкультурно-оздоровительная коммерческая организация.

Регулярные занятия спортом и повседневная физическая активность становятся неотъемлемой частью современной городской культуры. Индустрия спорта и ее составная часть – рынок физкультурно-оздоровительных услуг – растут значительными темпами даже на фоне всеобщего экономического спада (3–5 % в год). Помимо государственных, региональных и муниципальных структур, предоставляющих населению возможности для занятий спортом, открываются широкие возможности для развития физкультурно-оздоровительных коммерческих организаций. Однако встроиться в существующую инфраструктуру и получить долю рынка физкультурно-оздоровительных услуг может только организация, имеющая продуманную конкурентную стратегию и внятный маркетинговый план, основанный на тщательном анализе.

«Стратегическое планирование в физкультурно-спортивной организации является одной из основных функций управления, которая представляет собой процесс обоснованного выбора целей физкультурно-спортивной организации и разработку стратегического плана, обеспечивающего их достижение» [3, с. 108]. Стратегическое планирование невозможно без предварительного общего анализа тенденций и трендов развития отрасли.

«Без понимания тенденций развития физкультурно-спортивной отрасли, без единого долгосрочного плана ее совершенствования

управление становится хаотичным и бессистемным, а менеджеры превращаются в «пожарную команду», которая работает в условиях постоянного кризиса. Ресурсы в такой ситуации расходуются нерационально, а коэффициент полезного действия системы управления чрезвычайно низок» [2, с. 40]. Поэтому для построения грамотной стратегии развития необходимо учитывать доступные данные об основных трендах отрасли физической культуры и спорта из самых разнообразных источников, например, данные государственной и региональной статистической службы, данные маркетинговых исследований, доступные публикации экспертных оценок. Необходимо также обратить внимание на общемировые тренды развития отрасли – как правило, мировые тренды приходят в Россию с некоторой задержкой, но как раз этот период можно использовать для разработки уникальных для российского рынка предложений и стать первыми на региональном рынке подобных услуг.

Стратегическое планирование начинается с четкого обозначения миссии и целей организации. «Миссия определяет ... четко выраженную причину существования и содержит ответ на вопрос о том, чего спортивная организация хочет достичь в самом широком смысле» [3, с. 110]. В такой сфере, как физкультурно-оздоровительные услуги, общий посыл деятельности очевиден: улучшение здоровья и самочувствия клиента. Тем не менее необходимо четко постулировать и другие аспекты: «Формулировка миссии должна отражать позицию спортивной организации по отношению к внешней среде (спортивному движению, потенциальным и реальным клиентам, конкурентам, обществу, государству и др.), содержать задачи ее спортивной и рыночной деятельности, отражать и демонстрировать уровень культуры и рабочей атмосферы организации» [3, с. 110]. В свою очередь, первичной целью любой коммерческой организации является извлечение прибыли, способом ее достижения являются услуги по поддержанию здоровья и развитию физических способностей клиента.

Тщательный анализ конкурентов поможет как организации, имеющей длительную историю, так и новой компании, только выходящей на рынок, избежать многих ошибок в стратегическом планировании. Исследователи справедливо отмечают: «Чтобы быть успешной в современных условиях, физкультурно-спортивная организация должна изучить сильные и слабые стороны своих конкурентов и ориентировать свою деятельность на их слабые места, избегая сильных. Организация совсем не обязательно должна быть самой лучшей в сфере физической культуры и спорта, можно фокусировать все усилия в некоторых сегментах данного рынка, достигая высоких результатов, и занимать ли-

дерские позиции» [3, с. 108]. Подобная стратегия, четко направленная на определенный сегмент услуг и хорошо изученную целевую аудиторию, как правило, дает лучшие результаты по сравнению со стремлением охватить всех и всеми возможными услугами.

Успешному позиционированию на рынке физкультурно-оздоровительных услуг безусловно будет способствовать инновационный подход. «Развитие и распространение мышления, ориентированного на ведение здорового образа жизни, повышает интерес у населения не только к профессиональному спорту, но и к фитнес-услугам, обеспечивая постоянный рост рынка спортивных услуг, увеличение конкуренции среди его агентов, создавая потребность у последних меняться путем создания и внедрения инноваций» [2, с. 39].

Таким образом, современные подходы к формированию стратегии развития физкультурно-оздоровительной коммерческой организации требуют четкого определения стратегических целей и продуманных конкурентных стратегий. Необходимо учитывать современные тренды в развитии рынка спортивных услуг. Комплексная стратегия развития физкультурно-оздоровительной коммерческой организации обеспечит ей конкурентные преимущества и эффективное продвижение на рынке.

### ***Список литературы***

1. Белова Н.П., Хасанова А.В. Совершенствование управления человеческими ресурсами организации // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 16–19.
2. Магомедалиева О.В. Концептуальные основы формирования конкурентной стратегии физкультурно-спортивной организации // Наука-2020. 2018. № 2-1 (18). С. 38–42.
3. Рудакова О.Ю., Кошман Л.А. Разработка инновационной стратегии спортивной организации // Экономика. Профессия. Бизнес. 2019. С. 108–111.

## **БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС И ВЫСШАЯ ШКОЛА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Е.В. Шукушева**, аспирант, **О.Н. Богатырева**, д-р ист. наук, проф.  
*Уральский федеральный университет  
им. Первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург)*

Вступление Казахстана в 2010 году в состав «Болонского клуба» как 47-го участника общеевропейского образовательного пространства яви-

лось историческим периодом в реформировании системы высшего образования Республики Казахстан. Авторы рассматривают казахстанский опыт реализации параметров Болонского процесса, где представлен комплексный анализ степени имплементации и продвижения реформ Болонского процесса в системе высшего образования. Показано, что Казахстан является единственной страной в Центральной Азии, которая входит в Европейское пространство высшего образования и имеет национальную стратегию для интернационализации всех вузов.

**Ключевые слова:** Болонский процесс; Европейский союз, Казахстан, интернационализация; академическая мобильность; Европейское пространство высшего образования.

7 июня 1999 г. был принят Закон Республики Казахстан «Об образовании», который установил следующую структуру высшего профессионального образования:

1) высшее базовое образование (бакалавриат) со сроком обучения четыре года, подтверждаемое присвоением лицу, успешно прошедшему итоговую аттестацию, квалификации и академической степени «бакалавр»; высшее научно-педагогическое образование, подтверждаемое присуждением лицу, успешно прошедшему итоговую аттестацию, квалификации и академической степени «магистр» со сроком обучения: на основе высшего базового образования – два года; высшего специального образования – один год;

2) высшее специальное образование со сроком обучения не менее четырех лет, за исключением случаев, предусмотренных соответствующими государственными общеобязательными стандартами образования, подтверждаемое присуждением лицу, успешно прошедшему итоговую аттестацию, соответствующей квалификации «специалист с высшим профессиональным образованием».

19 июня 1999 г. руководителями министерств образования 31 европейской страны была подписана Болонская декларация, которая провозгласила принятие европейской системы высшего образования, основанной на двух основных циклах: достепенной и степенной, называемых сейчас бакалавриатом и магистратурой. Причем доступ ко второму циклу предусматривал успешное завершение первого цикла продолжительностью не менее трех лет.

Таким образом, Казахстан осуществил переход на двухуровневую систему высшего образования несколько ранее подписания Болонской декларации. Однако в течение пяти лет после принятия закона об образовании высшее специальное образование оставалось основным и единственным уровнем в Казахстане. Только отдельные вузы, имеющие хорошие международные связи, в экспериментальном по-

рядке осваивали образовательные программы бакалавриата и магистратуры.

Прорыв в направлении принятия двухуровневого высшего образования произошел в 2004 г., когда большинство вузов Казахстана перешли на подготовку бакалавров по четырехлетним и магистров по двухлетним образовательным программам. Был принят Классификатор специальностей высшего образования, где были указаны специальности бакалавриата и магистратуры, по которым вузы Казахстана могли осуществлять подготовку специалистов.

Затем вузовскими коллективами были подготовлены и утверждены Министерством образования и науки Республики Казахстан государственные общеобязательные стандарты образования по подготовке бакалавров и магистров по всем специальностям, указанным в Классификаторе специальностей высшего образования.

В стандартах по подготовке бакалавров приводился перечень квалификаций и должностей, которые могли занять выпускники данной специальности. Давалась квалификационная характеристика бакалавра по специальности, включающая сферу профессиональной деятельности, объекты, предметы и виды профессиональной деятельности – организационно-технологическая, производственно-управленческая, проектная, научно-исследовательская, образовательная (педагогическая) [4].

11 марта 2010 г. Казахстан вступил в зону Европейского высшего образования (Болонский процесс). В настоящее время «Великую хартию университетов» подписали 60 казахстанских университетов, хартия была принята в 1988 г. в г. Болонья. Подписывая данный документ, университеты несут обязательства в развитии автономии вуза, демократических принципов управления, академических свобод студентов, свободы научных исследований и др.

В своем ежегодном Послании народу Казахстана Н.А. Назарбаев отмечал: «Мы должны добиться предоставления качественных услуг образования по всей стране на уровне мировых стандартов» [9].

Подписав Болонскую декларацию и став полноправным участником Европейского пространства высшего образования (далее – ЕПВО), РК дала согласие на выполнение обязательных параметров Болонского процесса, которые прежде всего связаны с интернационализацией высшего образования и рассматривались как первоочередные для создания ЕПВО [12]. К ним относятся: трехуровневая система высшего образования, академические кредиты ECST (Европейская система перевода кредитов); мобильность студентов, преподавателей и административного персонала, европейское приложение к диплому

(Diploma Supplement), контроль качества высшего образования и создание европейского исследовательского пространства.

Основные направления преобразований были закреплены в Законе РК «Об образовании» (2007 г., 2015 г.) и Государственной программе развития образования РК на 2011–2020 годы и в поправках к Закону РК «Об образовании». Согласно Указу Президента РК «Об утверждении Государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы» от 07.12.2010 № 1118, для «обеспечения интеграции в европейскую зону высшего образования» следовало привести содержание и структуру высшего образования в соответствие с обязательными и рекомендательными параметрами Болонского процесса. В целях развития академической мобильности, как одного из принципов Болонской декларации, студенты должны обучаться за рубежом не менее одного академического периода за весь срок обучения [1].

Проведенные в течение 2010–2018 гг. реформы позволили международным экспертам заявить на Конференции министров образования стран ЕПВО в Париже в мае 2018 г. о том, что Казахстан демонстрирует значительные улучшения показателей Болонского процесса [13].

Реализация параметров Болонского процесса привела к введению трехуровневой системы высшего образования «бакалавр-магистр-доктор PhD» на основе кредитной технологии обучения [10]. Выпускники казахстанских университетов стали получать европейское приложение к диплому (Diploma Supplement), признаваемое всеми странами-участниками Болонского процесса [11]. Diploma Supplement выдается выпускникам 29 вузов РК на бесплатной основе, на английском языке, однако пока еще не автоматически, а по запросу [14].

Все вузы страны стали использовать национальную кредитную систему, сопоставимую с ECTS при трансфере учебной нагрузки, образовательные программы и их компоненты описываются с учетом результатов обучения [6]. Внедрение национальной модели значительно облегчило признание степеней и квалификаций в зарубежных странах и способствовало активной интернационализации высшего образования [7].

Внедрение основных параметров Болонского процесса в сфере интернационализации позволило реализовать программы академической мобильности. Так, в 2011–2017 гг. почти 12 тысяч казахстанских студентов прошли обучение в зарубежных вузах за счет бюджетных и внебюджетных средств [5]. Если в 2011 г. в программах мобильности приняли участие 350 студентов, то к 2017 г. этот показатель увеличился в 7 раз. С 2009 г. в казахстанские вузы привлечены более 7 тыс.

зарубежных ученых из ведущих вузов мира для чтения лекций, проведения мастер-классов, семинаров-тренингов и совместных научных исследований [8]. Введение принципов академической свободы предоставило вузам право самим создавать современные образовательные программы с партнерскими вузами, крупными компаниями и ассоциациями [2]. Как справедливо заметил М. Душински, в зоне постсоветского пространства, и особенно в Центральной Азии, должны разрабатываться рациональные программы по привлечению глобального академического сообщества в их собственную среду высшего образования [3]. Благодаря реформам в сфере высшего образования вузы РК приобрели широкий диапазон инструментов для участия в процессе интернационализации – совместные программы, гранты, дипломы и др. Казахстан находится среди 11 стран ЕПВО и является единственным государством в Центральной Азии, где 100 % вузов имеют национальные стратегии интернационализации высшего образования [15].

Одним из главных параметров Болонского соглашения является качество. В целях обеспечения эффективности системы оценки качества высшего образования в вузах Казахстана действует система внутривузовского контроля качества образования. Главной целью внутривузовской системы контроля качества образования является выявление реального качества образования и установление областей улучшения качества образования во всех видах деятельности.

Контроль качества образования в вузах страны ведется по двум направлениям – контроль качества подготовки специалистов и контроль качества учебного процесса. Одним из приоритетных направлений деятельности вуза является прохождение институциональной и специализированной аккредитации. Аккредитация университета и образовательных программ – это установление или же подтверждение статуса высшего учебного заведения в качестве аккредитованного учебного заведения, способного реализовывать образовательные и научные программы разной направленности и в разных сферах деятельности, а также проводить качественное обучение среди своих студентов по государственным и мировым стандартам качества.

Выполнение параметров Болонского процесса в системе высшего образования Казахстана позволяют предоставлять качественные услуги на уровне мировых стандартов в свете интеграции в Зону европейского высшего образования, а также являются реальным вкладом в скорейшую реализацию президентской Стратегии вхождения в число наиболее конкурентоспособных стран мира.



## Список литературы

1. Об утверждении Государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы: указ Президента Республики Казахстан от 07.12.2010 № 1118 // Официальный сайт Президента Республики Казахстан. URL: <http://www.akorda.kz>.
2. Выступление министра образования и науки РК на форуме ректоров вузов России и Казахстана (г. Челябинск, 9 ноября 2017 г.) // Высшая школа Казахстана. 2017. № 4 (20). С. 5–8.
3. Душински М. Интернационализация – экономическая эффективность и высокий уровень // Высшая школа Казахстана. 2017. № 4 (20). С. 20–25.
4. Интеграция высшего образования Казахстана в международное образовательное пространство: достижения, проблемы, перспективы развития. Алматы, 2010. 100 с.
5. Исмагулова С.С., Нурмагамбетов А.А. О трендах высшего образования // Высшая школа Казахстана. 2018. № 2. С. 4–9.
6. Кишибаева Б.С., Кыздарбекова А.С. Реформирование высшего образования в Казахстане в контексте Болонского процесса // Высшая школа Казахстана. 2017. № 4 (20). С. 11–13.
7. Нурмагамбетов А.А., Бойко Е.Г. Европейское измерение академической мобильности: краткий обзор достижений // Высшая школа Казахстана. 2017. № 3 (19). С. 25–30.
8. Нурмагамбетов А.А., Койшыбаева А.Т. Вызовы и перспективы интернационализации в Казахстане // Высшая школа Казахстана. 2017. № 4 (20). С. 8–10.
9. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» (г. Астана, 28 февраля 2007 г.).
10. Тусупова Г.Б., Тезекбаева Г.А., Дауренбекова Л.Н. Внедрение Болонского процесса в казахстанскую систему высшего образования // Высшая школа Казахстана. 2018. № 4 (24). С. 4–7.
11. Guide to the Diploma Supplement. The UK HE Europe, July 2006. P. 5–49 // Official website of European Union. URL: <http://www.europeunit.ac.uk>.
12. Ministerial Conference Budapest-Vienna, 2010 // Official website of the European Higher Education Area (EHEA). 11/03/2010-13/03/2010. URL: <http://eha.info/page-ministerial-conference-budapest-vienna-2010>.
13. Ministerial Conference Paris 2018 / Official website of the European Higher Education Area. URL: <http://www.ehea2018.paris>.
14. The European Higher Education Area in 2018. Bologna Process Implementation Report. Access mode: Chapter 2. Learning and Teaching. Brussels. 2018. URL: <https://eacea.ec.europa.eu>.
15. The European Higher Education Area in 2018. Bologna Process Implementation Report. Access mode: Chapter 7. Internationalisation and Mobili-

## ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

**Н.Н. Яковлева**, магистрант, **Н.П. Зыряева**, канд. экон. наук, доц.  
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В статье раскрыты понятие и специфика корпоративного управления в здравоохранении. Определены предпосылки для создания разнообразных организационных форм корпоративных структур в сфере здравоохранения. Выявлены принципы корпоративного управления. Проводится сравнительная оценка корпоративного и стандартного подходов к управлению государственными и муниципальными структурами в области здравоохранения. Представлены институциональные основы развития корпоративного управления.

**Ключевые слова:** здравоохранение; корпоративное управление; совершенствование; управление; менеджмент в здравоохранении.

В современных условиях одной из основных проблем отечественной медицины является действующий подход к управлению медицинскими организациями. Сегодня большинство нарушений и жалоб населения приходится на государственные клиники.

Причина – в отсутствии прозрачности управления, отзывчивости и обратной связи с населением, подотчетности перед общественностью. К тому же узкая специализация руководителей – главных врачей только в вопросах медицины не позволяет успешно решать задачи эффективного управления в области экономики производства, финансирования, грамотного юридического сопровождения, закупок, технического обеспечения, особенно в информационных технологиях.

При этом в бизнесе эти риски давно и успешно решены при помощи корпоративного управления, когда принятие управленческих решений по всем рискам предприятия распределено между тремя уровнями: акционером, наблюдательным советом и исполнительным органом – правлением.

Это позволяет привлечь независимых и мотивированных специалистов в разных областях к управлению предприятием и успешно достигать поставленные перед предприятием цели.

Опыт корпоративного управления успешно применяется во многих частных клиниках нашей страны и в последнее время начинает внедряться в деятельность государственных медицинских организаций, научных центров, университетов.

Стратегией развития здравоохранения в Российской Федерации до 2025 г. определены следующие цели: увеличение численности населения, продолжительности жизни, продолжительности здоровой жизни, снижение уровня смертности и инвалидности населения, соблюдение прав граждан в сфере охраны здоровья и обеспечение связанных с этими правами государственных гарантий [1]. Достижение данных целей возможно, в том числе, благодаря созданию определенных условий, связанных с повышением доступности и качества медицинской помощи, которая, в свою очередь, во многом зависит от организации системы управления учреждениями здравоохранения.

В современных условиях широкое развитие получили разнообразные организационные формы корпоративных структур по оказанию медицинских услуг.

Предпосылками их создания явились:

- поиск дополнительных источников финансирования;
- мобилизация инвестиций, возможность оперативного их перераспределения;
- преодоление недостаточного развития контрактных отношений и согласование интересов участников корпорации медицинских услуг [4].

Существует несколько подходов к раскрытию сущности корпоративного управления.

По мнению И.Ю. Бочаровой, под корпоративным управлением понимается система отношений между инвесторами – собственниками общества, его менеджерами, а также заинтересованными лицами для обеспечения эффективной деятельности общества, равновесия влияния и баланса интересов участников корпоративных отношений [3].

С.С. Кузьмин считает, что корпоративное управление представляет собой совокупность юридических, экономических, организационных норм и правил, в рамках которых функционирует корпорация (общество) и на базе которой строятся взаимоотношения между всеми ее участниками [6].

Следовательно, в сфере деятельности учреждений здравоохранения корпоративное управление рассматривается как управление корпорацией, к которой применяются соответствующие корпоративные принципы. Среди них:

- построение четких стратегических целей;
- дисциплина как часть организационной культуры;

- эффективное управление рисками;
- ответственность по отношению к работникам и пациентам;
- прозрачность;
- непрерывный мониторинг и самооценка;
- корпоративная социальная ответственность [5].

В таблице представлены результаты сравнения корпоративных и стандартных подходов к управлению по критериям главной цели, соотношению прав собственности, статуса собственника и группы участников.

**Сравнительный анализ корпоративных и стандартных подходов к управлению учреждением здравоохранения**

<b>Критерий</b>	<b>Корпоративное управление</b>	<b>Стандартное управление</b>
Главная цель	Получение доходов, их увеличение, повышение качества услуг	Удовлетворение коллективных потребностей общества, государства
Соотношение прав собственности и управления	Разграничение непосредственного управления собственностью и владения ею	Сочетание непосредственного управления собственностью и владения ею
Статус собственника	Владельцы необязательно являются потребителями продукции, услуг	Собственники (государство, муниципальное образование) являются потребителями продукции, услуг
Группы участников	Владельцы, менеджеры, органы исполнительной власти, органы контроля	Государственные органы, органы местного самоуправления, кредиторы, органы контроля

Таким образом, недостаточное внимание к вопросам корпоративного управления может обернуться ослаблением конкурентных позиций организации.

В современных условиях внедрение элементов корпоративного управления в учреждениях здравоохранения преследует следующие цели:

- повышение эффективности управления клиниками путем привлечения различных экспертов (медиков, финансистов, юристов, представителей общественных объединений) в наблюдательные советы, правление клиник;
- обеспечение прозрачности и подотчетности предприятия перед обществом;
- снижение неоправданного вовлечения и нагрузки на государственные органы по оперативному управлению клиниками;

- улучшение финансовых показателей;
- повышение качества управленческих решений [2].

Применение корпоративного подхода в управлении государственными медицинскими учреждениями будет способствовать не только совершенствованию организационной структуры управления в системе государственной власти и местного самоуправления, но и предотвращению конфликтов интересов в управленческой деятельности, повышению инвестиционной привлекательности и эффективности функционирования государственной и муниципальной инфраструктуры с целью обеспечения потребностей государства и местного сообщества.

В качестве институциональных основ развития корпоративного управления можно определить следующие:

- 1) развитие частной медицины с целью повышения доступности и качества услуг за счет конкуренции и перехода медицинских организаций на принципы корпоративного управления;
- 2) координация и мониторинг деятельности по вопросам корпоративного управления в государственных учреждениях здравоохранения;
- 3) обеспечение раскрытия существенной финансовой и нефинансовой информации в соответствии с международными стандартами раскрытия корпоративной информации;
- 4) повышение эффективности управления через развитие операционной автономности;
- 5) развитие лидерства и современного менеджмента в здравоохранении, внедрение современных механизмов мотивации и оплаты труда управленческого аппарата на основе ключевых показателей результативности;
- 6) обеспечение ежегодной оценки результатов деятельности и эффективности исполнительных органов многопрофильных медицинских организаций с государственным участием;
- 7) повышение качества внутреннего аудита и контроля.

### ***Список литературы***

1. О Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 год: указ Президента РФ от 06.06.2019 № 254. URL: <https://www.garant.ru>.
2. *Алексеев А.С., Данилова Н.В.* Показатели эффективности использования человеческих ресурсов предприятия // Проблемы управления современной экономикой: сб. материалов Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары, 2018. С. 17–22.
3. *Бочарова И.Ю.* Корпоративное управление. М.: Дашков и К°, 2012. 528 с.

4. Златкин М.Г. Развитие коммерческих отношений в сфере медицинских услуг на основе формирования корпоративных структур управления: дис. ...канд. экон. наук. М.: РГБ, 2006.

5. Коломыц О.Н., Бойко А.С., Куликов Р.А. Принципы и особенности корпоративного управления // Научный Вестник ЮИМ. 2019. № 3. С. 57–61.

6. Кузьмин С.С. Корпоративный рост: подход с позиции теории фирмы // Инновационные процессы и корпоративное управление: сб. ст. III Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Минск, 2011. С. 58–62.

## СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОЙ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

**О.Ю. Якупова**, магистрант

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации (г. Чебоксары)*

В развитии любой страны важное место занимает кредитная система. Во многом она определяет развитие экономики, потенциальные возможности государства, благосостояние населения. Одновременно государство самостоятельно должно влиять на развитие и формирование кредитной системы. Эффективная работа кредитной системы зависит не только от ее структуры и функций, но и от реального взаимодействия различных кредитно-финансовых институтов, что обосновывает актуальность выбранной темы.

**Ключевые слова:** кредитная система; банк; кредитная организация.

Кредитная система осуществляет финансово-кредитное обеспечение предприятий, организаций и физических лиц. И в настоящее время кредитная система выражается в следующем: основой служит Центральный Банк (далее – ЦБ РФ), далее выделяются система коммерческих банков (ипотечные, сберегательные и др.) и специализированные кредитно-финансовые институты. Возникновению современной кредитной системы Российской Федерации предшествовал длительный исторический период, который определялся социально-экономическими условиями развития нашей страны.

Кредитная система – система кредитно-финансовых организаций, учреждений, создающих, аккумулирующих и предоставляющих денежные средства на условиях платности, срочности и возвратности. Кредитная система сегодня – это совокупность различных кредитно-финансовых институтов, которые действуют на рынке ссудных капиталов и осуществляют накопление и движение денежного капитала. Через кредитную систему реализуются сущность и функции кредита.

Существует несколько аспектов кредитной системы. Первый аспект подразумевает совокупность кредитных отношений, конфигураций и методов кредитования. Его называют функциональной формой. Второй аспект включает в себя совокупность кредитно-финансовых учреждений, которые накапливают свободные денежные средства и выдают их в ссуду. Его называют институциональной формой [1].

С одной стороны, кредитной системе свойственны специфические формы отношений и методы кредитования. Сюда можно отнести банковские, потребительские, коммерческие, государственные, международные кредиты. Организацией и реализацией таких отношений занимаются специализированные учреждения, которые образуют кредитную систему институциональной формы. Главным участником такой структуры выступают банки. Кредитная система – понятие более широкое, чем банковская, которая включает в себя только систему банков, действующих в стране [2]. Через кредитную систему осуществляется финансово-кредитное обеспечение предприятий, организаций и физических лиц.

Кредитная система в настоящее время является трехъярусной. Основа – это Центральный Банк. Затем следуют коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые институты [5].

ЦБ РФ – экономически самостоятельное учреждение, которое осуществляет свою деятельность в соответствии с законом РФ «О Центральном Банке Российской Федерации» от 10 июля 2002 г. Для реализации возложенных на него функций ЦБ РФ участвует в разработке экономической политики Правительства Российской Федерации.

Во всех развитых странах с рыночной экономикой коммерческие банки являются важным звеном в экономике и занимают ведущее место. Большую роль играют коммерческие банки и в народном хозяйстве. В нынешних условиях необходимо реформировать весь платежный механизм, доставшийся от административно-командной системы. В связи с тем, что стал формироваться фондовый рынок, стала развиваться еще одна функция коммерческих банков – посредничество в операциях с ценными бумагами. Они имеют полномочия инвестиционных институтов для осуществления деятельности на правах инвестиционного брокера, компании, фонда, консультанта [4].

Специализированные кредитно-финансовые учреждения занимаются кредитованием определенных сфер и отраслей хозяйствования [3]. В их деятельности можно выделить две основные операции, они доминируют в относительно узких секторах рынка ссудных капиталов и имеют специфическую клиентуру:

1. Инвестиционные банки мобилизуют долгосрочный ссудный капитал и предоставляют его заемщикам посредством выпуска и раз-

мещения облигаций или других видов заемных обязательств. Инвестиционные банки занимаются выяснением финансовых потребностей заемщиков, согласовывают условия займа, выбор вида ценных бумаг, определяют сроки их выпуска с учетом состояния рынка, осуществляют их эмиссию и последующее размещение среди инвесторов. В роли гарантов эмиссии и организаторов рынка они покупают и продают пакеты акций и облигаций за свой счет, предоставляют кредиты покупателям ценных бумаг.

2. Инвестиционные компании исполняют роль промежуточного звена между индивидуальным денежным капиталом и корпорациями, функционирующими в нефинансовой сфере. Инвестиционные компании отличаются от сберегательных учреждений тем, что их сбережения изменяются в зависимости от колебаний курсов ценных бумаг. Повышение цены на акции, которыми владеет компания, приводит к росту курса ее собственных акций. Основной сферой приложения капитала инвестиционных компаний служат акции корпораций.

3. Сберегательные учреждения аккумулируют сбережения населения и направляют денежный капитал преимущественно в финансирование коммерческого и жилищного строительства.

4. Страховые компании. Их основная роль – страхование имущества, жизни и ответственности. Сейчас эта роль стала главным каналом сбора и накопления денежных средств населения и долгосрочным финансированием экономики. Страхование в настоящее время является очень прибыльным бизнесом. Осуществляя реализацию страховых полисов, страховые компании собирают огромнейшие средства на долгосрочную перспективу. Поток собранных страховых премий и полученных доходов от активных операций гораздо выше суммы ежегодных выплат застрахованных лиц и объектов. Данная система дает возможность страховым компаниям увеличивать инвестиции в ценные бумаги, акции и облигации.

5. Финансовые компании сосредоточены на кредитовании отдельных отраслей, в том числе предоставляют отдельные виды кредитов.

6. Пенсионные фонды, как и страховые компании, активно формируют страховой фонд экономики, который приобретает все большую роль в рыночном хозяйстве. Пенсионные фонды вкладывают свои накопленные денежные резервы в облигации и акции частных компаний и ценные бумаги государства.

7. Кредитные и строительные кооперативы – строительные общества, формируют капитал из сберегательных вкладов своих членов и выдают последним ипотечный кредит.



В настоящее время специализированные кредитно-финансовые учреждения заняли важнейшее место на рынке ссудных капиталов, превратившись в основной резервуар долгосрочного капитала на денежном рынке, существенно потеснив в этой сфере коммерческие банки. Однако падение удельного веса коммерческих банков в совокупных активах кредитно-финансовых учреждений не означает, что их роль в экономике уменьшилась. Они продолжают осуществлять важнейшие функции банковской системы [4].

### **Список литературы**

1. Алексеева Н.В., Богатова Т.А. Исследование особенностей организации и инструментария процесса менеджмента кредитного риска банка // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2016. № 3. С. 73–76.

2. Алексеева О.Л., Павлова М.С. Особенности применения методов и инструментов финансового менеджмента по фазам жизненного цикла организации // *Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации* (27 января 2017 г.). Чебоксары: ЧКИ РУК, 2017. С. 53–56.

3. Алексеева О.Л., Павлова М.С. Формирование оптимальной структуры капитала кредитной организации // *Вестник Российского университета кооперации*. 2017. № 2 (28). С. 4–8.

4. Павлова М.С., Алексеева О.Л., Таланова Н.В. Трансформация сбережений населения в инвестиции как важнейшее направление развития российского финансового рынка // *Вестник Российского университета кооперации*. 2018. № 1 (31). С. 47–50.

5. Российские банки. URL: <http://www.finversia.ru> (дата обращения: 15.01.2020).

## **К ИСТОКАМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В XVIII–XIX вв.**

**Н.В. Яцевич**, канд. экон. наук, доц.

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (Республика Беларусь, г. Гомель)*

Предпринимательство является неотъемлемым элементом рыночной экономики. Соответственно, в основных экономических теориях и подходах к изучению экономической науки включено рассмотрение данной концепции. Для системного изучения понятия предпринимательства важно исследо-

вать научную мысль ученых, заложивших основу теоретических разработок в данной сфере. В статье исследуются подходы к определению сущности предпринимательства, выработанные учеными XVIII–XIX вв. Сделан вывод об актуальности основных предпринимательских концепций в условиях современного социально-экономического развития.

**Ключевые слова:** предпринимательство; Р. Кантильон; физиократы; А.Р.Ж. Тюрго; классическая политэкономия; Ж.-Б. Сэй; К. Маркс.

Для определения сущности предпринимательства и его роли как системообразующего элемента национальной экономики необходимо, в первую очередь, обратиться к изучению эволюции теоретических взглядов на данную предметную категорию. Изучение теоретического аспекта содержания предпринимательства позволяет сформировать понимание внутренней природы данного явления и условий, в которых оно осуществляется.

Предпринимательство является неотъемлемым элементом развития национальных экономик большинства стран мира. В этой связи современные экономические теории в своих концепциях рассматривают предпринимательский компонент в качестве существенного социального и экономического института, играющего важную роль в создании и поддержании основ рынка.

#### *Ричард Кантильон*

Термин «предпринимательство» был введен в оборот французским экономистом Р. Кантильоном в работе «Эссе о природе торговли в общем плане», впервые изданной в 1755 г. [2]. Р. Кантильон выделяет такую группу экономических агентов, как предприниматели, являющиеся собственниками капитала, деятельность которых направлена на извлечение дохода и связана с рисками. Поскольку Р. Кантильон принципиально сосредоточивается на неопределенности каждой конкретной рыночной ситуации, критерием выделения предпринимателей из других социальных групп является то, что они берут на себя риски неопределенности. Таким образом, согласие на риск является неотъемлемой чертой предпринимательства: «...все жители государства ... могут быть разделены на два класса: предприниматели и получающие жалование, ... предприниматели получают неопределенный доход, а все остальные – определенный за время, когда они служат, хотя бы их функции и положения сильно различались» [2].

#### *Физиократы*

Учение физиократов возникло в XVIII в. Термин «физиократия» буквально означает «власть природы», т.е. по мнению основателей данного учения и их последователей, богатство создается «силами

природы», т.е. только в сельском хозяйстве [4]. Промышленность и иные виды экономической деятельности физиократами относились к непроизводительным сферам деятельности.

Одним из основоположников физиократии является *Франсуа Кенэ*, который исходя из представления о производительных и непроизводительных видах деятельности делил всех людей на три категории: производительный класс, бесплодный класс, класс собственников. К производительному классу Ф. Кенэ относит занятых в земледелии, класс собственников включает в себя землевладельцев, а к бесплодному классу относятся все иные граждане, выполняющие другие занятия и другие виды труда, помимо относящихся к земледелию [4].

*Анн Робер Жак Тюрго*

Ф. Кенэ в своем представлении о производительном и бесплодном классах не выделял предпринимателей и наемных рабочих. Другой ученый-физиократ А.Р.Ж. Тюрго в работе «Размышления о создании и распределении богатств» [7] уточнил данную классификацию. Земледельцев и ремесленников он называет работающими или занятыми классами, сходство между которыми заключается в том, что оба они не обладают доходом и получают только вознаграждение за свой труд [7]. При этом весь промышленный наемный класс, по мнению А.Р.Ж. Тюрго, распадается на два разряда: предпринимателей-капиталистов и простых рабочих. Предприниматели-капиталисты, мануфактуристы являются «обладателями больших капиталов, которые они употребляют для получения прибыли», а простые ремесленники «не имеют ничего кроме своих рук, которые авансируют предпринимателям только свой ежедневный труд и прибыль которых сводится к получению заработной платы» [7].

Таким образом, основным критерием определения предпринимателей в промышленности, согласно Тюрго, является наличие либо отсутствие капитала. Капиталист употребляет свои капиталы частью как авансы на постройку зданий и как средства для закупки материалов, частью же на заработную плату рабочим, которые обрабатывают эти материалы. Продажа произведенной продукции должна возместить предпринимателю все авансы и дать достаточную прибыль, равную той, какую бы ему принесли деньги, если бы он употребил их на покупку земли. Кроме того, он должен получить заработную плату за свой труд, за свои заботы, свой риск, за свое искусство. По мере того как этот капитал возвращается к нему через продажу его произведений, он употребляет его на новые покупки, чтобы питать и поддерживать свою фабрику этим постоянным

обращением, увеличивая массу своих авансов для еще большего увеличения своей прибыли [7].

Класс земледельцев Тюрго также подразделяет на предпринимателей, или фермеров, и простых наемников по тому же принципу. Наемные работники получают заработную плату, а предприниматели-капиталисты дают землям постоянную наемную ценность, а также обеспечивают доход собственникам земли [7]. Предприниматели употребляют свой капитал путем авансирования земледельческих предприятий. Они берут земли в аренду и платят собственникам за наем, а также вкладывают средства в обеспечение предприятий скотом, пахотными орудиями и т.д., а также обеспечивают наем работников. По мнению Тюрго, как и фабриканты, они должны получать, кроме возвращающихся обратно капиталов, т.е. кроме возвращения всех первоначальных и ежегодных авансов: 1) прибыль, равную доходу, который они могли бы получить со своим капиталом без всякого труда; 2) заработную плату, цену их труда, их риска, их искусства; 3) [некоторую сумму], из которой они могли бы возмещать ежегодную утрату в вещах, употребляемых на их предприятии, павших животных, изношенные орудия и т.п. [7].

Предприниматели как в обработке земли, так и в мануфактурах, возвращают свои авансы и получают свои прибыли только через продажу произведений земли или изготовленных фабрикатов [7]. Различного рода торговцы, которые покупают, чтобы перепродать, также Тюрго отнесены к предпринимателям, поскольку авансом их капитала выступают первоначальные покупки товаров. Аванс должен возвращаться к ним с прибылью, равной доходу, который они могли бы получить со своим капиталом, не трудясь, а также с заработком, ценой их труда, их риска, их искусства [7].

Таким образом, согласно рассуждениям Тюрго, предприниматели представляют собой лиц, владеющих капиталом или «накопленными движимыми ценностями», который путем авансов вкладывается в промышленные или сельскохозяйственные предприятия, в торговлю [7]. Доход предпринимателя представляет собой доход, равный проценту с капитала, и сверх того заработок, представляющий собой цену их труда, риска и даже искусства.

Тюрго выступает за свободу предпринимательства и подчеркивает важность предпринимательства для общества. «Если вследствие какого-нибудь нарушения... предприниматели перестанут получать обратно свои авансы с прибылью, на которую они вправе рассчитывать, то, очевидно, они вынуждены будут сократить как свои предприятия, так и количество (применяемого) труда, сократится потребление произведений

земли; производство и доход настолько уменьшатся, что бедность станет на место богатства, и простые рабочие, не находя себе применения, впадут в состояние глубочайшей нищеты» [7, с. 342].

*Классическая политэкономия. Жан-Батист Сэй*

В отличие от классиков английской экономической школы (А. Смит), практически игнорировавших таких субъектов экономических отношений, как предприниматели, французский ученый Жан-Батист Сэй, вслед за традицией Р. Кантильона, в своих исследованиях отводил ключевую роль фигуре предпринимателя.

В работе «Трактат по политической экономии» (1803 г.) в промышленности ученый выделяет три основные операции, необходимые для получения какого-либо продукта: изучение движения и законов природы, относящихся к этому продукту; применение этих знаний для того, чтобы получить предмет, имеющий ценность; наконец, использование ручного труда в соответствии с двумя предыдущими операциями [6]. Соответственно, Ж.-Б. Сэй определяет три группы лиц, выполняющие эти операции: ученые изучают движение и законы природы; земледельцы, мануфактуристы или торговцы, пользуясь уже известными знаниями, создают полезные продукты, их автор называет одним словом – предприниматели; рабочие работают по указанию первых двух. Таким образом, предприниматель, по мнению Ж.Б. Сэя – это «лицо, которое берется за свой счет и на свой риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт» [6, с. 398].

Ж.-Б. Сэй дает определение понятию «*прибыль предпринимателей*», которая состоит собственно из прибыли от промышленности и прибыли с капитала. Ж.-Б. Сэй отмечает, что прибыль предпринимателя поступает в его пользу, поскольку он «берет на свою ответственность все шансы успеха или неуспеха производства» [6, с. 403]. При этом автор отмечает, что капитал предпринимателя может быть как собственный, так и заемный, в силу чего наличие собственного капитала не является необходимым условием для того, чтобы предприниматель мог завести собственное дело. Однако Ж.-Б. Сэй уделяет внимание личностным характеристикам предпринимателя, от которых зависят его предпринимательские способности. Так, «необходимо, чтобы предприниматель был человеком состоятельным, известным своим умом, благоразумием, любовью к порядку, честностью и чтобы в силу этих свойств он мог получить капиталы, которых сам не имеет» [6, с. 403].

Таким образом, предприниматель не обязательно является владельцем капитала, но обязательно должен обладать определенными

личными качествами, по мнению Ж.-Б. Сэй. «Далее, этот род труда требует таких нравственных качеств, которые нечасто соединяются в одном лице: тут требуются здравый ум, постоянство, знание людей и понимание окружающих обстоятельств, умение верно оценить важность продукта, потребность, которую он должен будет удовлетворять, средства производства; часто тут потребуются еще привлечь к делу очень большое число людей, закупить самому или поручить закупить сырые материалы, собрать рабочих, привлечь потребителей, обнаружить стремление к порядку и бережливости – одним словом, обладать талантом управления. Кроме того, предприниматель должен верно сводить свои счета и вычислять издержки производства сравнительно с ценностью, какую будет иметь его продукт в продаже. Во время самого производства придется преодолевать много препятствий, переживать много беспокойств, исправлять много неудач, изобретать новые приемы производства и пр. Если люди, начиная свои предприятия, не обладают всеми этими качествами, то обыкновенно имеют мало успеха: такие предприятия держатся недолго и труд их скоро вытесняется из обращения. Остаются же только такие предприятия, которые могут продолжаться с успехом, т.е. такие, которые ведутся умело. Таким образом, умелость ограничивает число людей, предлагающих свой труд в качестве предпринимателей» [6, с. 403].

Интересно, что Ж.-Б. Сэй отмечает, что не все предприятия требуют от предпринимателей одинаковых способностей и знаний. Для фермера, занимающегося сельским хозяйством, нет надобности иметь познания, которые необходимы купцу, ведущему торговлю с отдаленными странами. Так, тут требуется не только знать свойства товаров, которыми ведется торговля, но и иметь понятие о размере потребностей и об объеме сбыта в тех местах, где предполагается продать эти товары, цены на каждый из товаров в самых разнообразных частях света, их относительную ценность, надо знать способы перевозки товаров, меру риска, связанного с ней, количество требуемых на это расходов, надо знать обычаи и законы стран, с которыми производится торговля, и т.д. Таким образом, делает вывод Ж.-Б. Сэй, неудивительно, что труд фермера оплачивается дешевле, чем труд купца [6].

В целом Ж.-Б. Сэй выделяет предпринимателей в различных сферах (промышленности, сельском хозяйстве, торговле). Он отмечает, что человек может быть предпринимателем и работником в одно и то же время [5]. В работе «Начальные основания политической экономии, или Дружеские беседы о производстве, разделении и потреблении благ в обществе» автор отмечает «действия, которые составляют работу»

предпринимателя, т.е. его специфические функции: «приобрести знания, которые составляют основание искусства, ему потребного», «подготовить нужные средства к созданию произведения» и «надзирать за совершением оно» [5]. Кроме того, предприниматель должен «вычислить издержки, коих потребует работа произведения, сравнить сумму всего с предполагаемой ценностью, какую оно будет иметь», должен «управлять работой агентов, приказчиков, работников» [5].

Таким образом, Ж.-Б. Сэй первый проанализировал функции предпринимателей в разных сферах, а также личные качества и способности предпринимателя, признал предпринимателя в качестве движущей силы экономики и общества. Отметим, что Ж.-Б. Сэй был не только известным ученым, но и сам был успешным предпринимателем. Практика управления крупной бумагопрядильной фабрикой оказала значительное влияние на его научные взгляды.

*Российская экономическая мысль первой половины XIX века. Андрей Карлович Шторх*

Один из наиболее известных российских ученых-экономистов первой половины XIX в. А.К. Шторх в работе «Курс политической экономии, или Изложение начал, обуславливающих народное благоденствие» (1815 г.) [8] внес определенный вклад в развитие сущности предпринимательства, в частности дал определение прибыли предпринимателя. Так, по его мнению, «промысел работника дает заработок рабочего. Капиталы составляют источник ренты капитальной. Земельные имущества производят земельную ренту. Промысел подрядчика доставляет прибыль предпринимателя» [8]. Далее автором отмечается, что каждый из этих доходов может существовать отдельно, когда рабочий зарабатывает жалованье, капиталист получает свою ренту, а предприниматель пользуется барышом. Доходы могут соединяться в одних руках: предприниматель бывает капиталистом, тогда он получает предпринимательский доход и ренту с капитала, а также предприниматель может быть и работником, тогда он извлекает доходы всех родов [8].

*Критика капитализма. Томас Годскин*

Английский ученый Т. Годскин являлся критиком капитализма с точки зрения теории трудовой стоимости. Т. Годскин в работе «Защита труда против притязаний капитала» (1825 г.) писал о двойственной природе предпринимательства. «Предприниматели, очевидно, являются рабочими точно так же, как и их поденщики. В этом отношении их интересы в точности совпадают с интересами их рабочих. Но они в то же время капиталисты или агенты капиталиста, и в этом отношении их интересы прямо противоположны интересам их рабочих. В качестве изобретателей и предприимчивых предпринимателей новых

работ они могут быть названы как работодателями, так и рабочими, и поэтому они заслуживают уважение рабочего. Как капиталисты и агенты капиталиста они лишь посредники, притесняющие рабочих, и как таковые они не заслуживают уважения рабочего» [1, с. 563].

*Ханс Карл Эмиль фон Мангольдт*

Х. фон Мангольдт в 1855 г. издал работу «Доктрина предпринимательской прибыли», в которой рассмотрел сущность предпринимательской прибыли (Unternehmergewinn). Мангольдт отмечает, что предприниматель является владельцем бизнеса, при котором на него, как на производителя, ложится неопределенность успеха. Сущность предпринимательства автор видит не в сочетании средств производства, а в их применении на свой страх и риск [9]. Таким образом, риск является ключевым элементом предпринимательства.

Как правило, предприниматели вовлечены в свои предприятия своим капиталом, а также своей личной деятельностью [9]. Но при этом наличие собственного капитала не является обязательным для предпринимателя, он может получить средства из других источников [9].

Несмотря на то, что его называют экономистом классической школы, в своей работе он в определенной мере предвосхитил теорию предпринимательства Й. Шумпетера.

*Карл Маркс*

К. Маркс в работе «Капитал» (впервые издана в 1867 г.) не оперирует термином «предприниматель», используя термин «капиталист». В то же время К. Маркс дает характеристику термина «предпринимательский доход», который получает промышленный или функционирующий капиталист, в отличие от денежного капиталиста, или капиталиста-кредитора, который получает прибыль в форме процента от капитала. Согласно К. Марксу, «...предпринимательский доход – плод процессирующего капитала, капитала действующего в процессе производства, а потому плод той активной роли, которую лицо, применяющее капитал, играет в процессе производства...». Предпринимательский доход «...притекает только к функционирующему капиталисту, не собственнику капитала» [3]. Соответственно, предпринимателем можно назвать не любого, а только функционирующего капиталиста, получающего предпринимательский доход. Отметим, что предпринимательский доход является частью прибавочной стоимости, которую стремится получить капиталист и которая состоит из «избытка всей суммы труда, содержащейся в товаре, над содержащейся в нем оплаченной суммой труда» [3]. К. Маркс при этом отмечает «апологетическое стремление представить прибыль не как прибавочную стоимость, т.е. неоплаченный труд, а как заработную плату



самого капиталиста за выполняемый им труд» и обращает внимание на то, что «с развитием кооперации среди рабочих и акционерных предприятий среди буржуазии был уничтожен и последний предлог для смешивания предпринимательского дохода с платой за управление, и прибыль фактически выступила как то, чем она бесспорно была теоретически: как чистая прибавочная стоимость, как стоимость, за которую не уплачивается эквивалента, как реализованный неоплаченный труд; так что функционирующий капиталист действительно эксплуатирует труд, и плод его эксплуатации, если он работает с заемным капиталом, делится на процент и предпринимательский доход – избыток прибыли над процентом» [3, с. 427–428].

Таким образом, содержание предпринимательства, по К. Марксу, обусловлено капиталистической экономической системой и заключается в накоплении капитала посредством эксплуатации наемного труда.

Отметим, что теорию прибавочной стоимости, основанную на теории трудовой стоимости, К. Маркс определенным образом заимствовал у представителей классической политэкономии А. Смита и Д. Рикардо, выстроив свое учение на их основе. Идея о том, что прибыль и рента являются вычетом из продукта рабочего, была в неявной форме сформулирована уже А. Смитом и затем Д. Рикардо [4].

Вывод о том, что прибыль представляет собой неоплаченный продукт труда наемного работника, сформулировал также французский ученый *Симонд де Сисмонди*: «Вознаграждение предпринимателя часто является не чем иным, как ограблением рабочего. Предприниматель получает это вознаграждение не потому, что его предприятие приносит больше, чем стоит производство, а потому, что он не уплачивает всего, что оно стоит, потому, что рабочие не получают за свою работу достаточной платы» [цит. по 4, с. 498–499].

Таким образом, в период зарождения и формирования экономической теории как науки отдельными учеными был сформирован определенный задел относительно понимания сущности и роли предпринимательства. Выделим основные ключевые характеристики предпринимателя и его деятельности, сформулированные учеными:

- готовность взять на себя риски неопределенности внешней среды, неопределенность успеха предприятия;
- необходимость авансирования капитала для ведения деятельности;
- извлечение дохода (кроме авансированного капитала), равного прибыли от капитала (которая могла быть получена без всякого тру-

да) и платы за предпринимательский труд, риск, искусство ведения предпринимательской деятельности;

– наличие определенных знаний, связанных как с особенностями осуществляемой деятельности, так и запросами и потребностями рынка, определенных нравственных качеств.

По нашему мнению, рассмотренными авторами внесен существенный вклад в теорию предпринимательства. Выделенные характеристики актуальны и в современных условиях экономического развития. В то же время следует отметить, что единой и общепринятой теории предпринимательства не сформировано и в настоящее время.

### **Список литературы**

1. *Годскин Т.* Защита труда против притязаний капитала, или Непроизводительность капитала, доказанная современными объединениями // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. I. От зари цивилизации до капитализма /* сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов; отв. ред. Г.Г. Фетисов. М.: Мысль, 2004. 718 с.

2. *Кантильон Р.* Эссе о природе и торговле в общем плане // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. I. От зари цивилизации до капитализма /* сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов; отв. ред. Г.Г. Фетисов. М.: Мысль, 2004. 718 с.

3. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии / под ред. Ф. Энгельса. М.: Политиздат, 1978. Т. III. Ч. 1. 508 с.

4. *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. I. От зари цивилизации до капитализма /* сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов; отв. ред. Г.Г. Фетисов. М.: Мысль, 2004. 718 с.

5. *Сэй Ж.-Б.* Начальные основания политической экономии, или Дружеские беседы о производстве, разделении и потреблении благ в обществе. М.: Типография С. Селивановского, 1828. 312 с.

6. *Сэй Ж.-Б.* Трактат по политической экономии // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. I. От зари цивилизации до капитализма /* сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов; отв. ред. Г.Г. Фетисов. М.: Мысль, 2004. 718 с.

7. *Тюрго А.Р.Ж.* Размышления о создании и распределении богатств // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. I. От зари цивилизации до капитализма /* сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов; отв. ред. Г.Г. Фетисов. М.: Мысль, 2004. 718 с.

8. *Шторх А.К.* Курс политической экономии, или Изложение начал, обусловливающих народное благоденствие; Размышления о природе национального дохода. М.: ИД «Экономическая газета», 2008. 1116 с.

9. *Mangoldt H. von.* Die Lehre vom Unternehmergewinn. Ein Beitrag zur Volkswirtschaftslehre. Leipzig: B.G. Teubner, 1855. 174 s.

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абеуова Д., Талимова Г.У.</i> Вступление Казахстана в ВТО как главная составляющая процесса глобализации отечественной экономики .....	3
<i>Абибуллаева Э.Н., Доскалиева Б.Б.</i> Анализ эффективности использования активов: методы и показатели оценки .....	6
<i>Александрова Л.Ю., Мунши А.Ю.</i> Логистический подход к повышению экономической устойчивости предприятия .....	11
<i>Александрова Н.В., Тарасов В.И.</i> Направления совершенствования инвестиционного климата и роста инвестиционной привлекательности Чувашской Республики .....	15
<i>Александрова Н.И.</i> Управление финансовым состоянием организации .....	23
<i>Алексеев В.В., Филиппов В.П., Ирмулатов Б.Р.</i> Численное моделирование динамики влажности почв в течение вегетативного сезона .....	28
<i>Alekseenko T.N., Jazykbayeva V.K.</i> Development of the system of continuous education of the tourism industry in the Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz .....	33
<i>Алимхан Е., Амантай А.</i> Концепции модели государственной службы .....	40
<i>Андреев М.А., Капитонов Е.Ю., Лаврик Е.В., Школьник Е.В.</i> Резиденты и нерезиденты как участники валютных отношений .....	45
<i>Андреев М.В., Гаврилов В.В., Волков А.Г., Александрова Н.В.</i> Направления повышения эффективности импортозамещения в России .....	49
<i>Артемьев С.Н.</i> Ключевые проблемы и тенденции в развитии налоговой системы Российской Федерации .....	53
<i>Архипова В.Н.</i> Влияние элементов мерчандайзинга на экономические показатели работы магазина (на примере магазина «Сезам») .....	56
<i>Архипова В.Н., Киреева О.Ф.</i> Актуальность использования элементов мерчандайзинга для повышения эффективности торгового обслуживания покупателей .....	60
<i>Асадова С.Ю., Никитина Л.П., Тимофеев С.В.</i> К вопросу организации сетевого управления кооперативной торговлей .....	64
<i>Асанин В.Ю., Кильнесов В.М., Бондарева Е.В., Мулгачев Н.Н.</i> Экономический анализ деятельности российских профессиональных баскетбольных клубов .....	68

<i>Аслануков А.А., Артемьев Н.В.</i> Оценка доходов и расходов федерального бюджета как инструмент социально-экономического развития государства .....	72
<i>Афонин А.К.</i> Обеспечение информационной безопасности в коммерческих организациях .....	78
<i>Баранова Л.В., Никандрова Р.С.</i> Сущность и методика анализа финансового состояния организации .....	82
<i>Бармина Т.В.</i> Обратные средства организации и эффективность их использования .....	86
<i>Бахмисов С.В., Мунши А.Ш.</i> Инновационный потенциал коммерческой логистики .....	90
<i>Белов А.Г., Ильина Н.А.</i> Евросоюз – политико-экономическая интеграция (предложения, идеи и планы создания в 20 эпизодах) .....	94
<i>Березина А.П., Лисицын А.А., Гурова С.Ю.</i> Риск-ориентированный подход в деятельности налоговых органов .....	103
<i>Березина А.П., Лисицын А.А., Петров О.М.</i> Влияние налоговой политики региона на налоговый потенциал .....	107
<i>Бижуклова М.Ю., Иванова Н.Б.</i> Проблемы реализации механизмов поддержки малого бизнеса .....	112
<i>Большова А.Н., Борисова Е.Р.</i> Методы финансового планирования хозяйствующего субъекта .....	118
<i>Борискин Д.Н.</i> Теоретические подходы к формированию финансовых ресурсов предприятия .....	122
<i>Борискин Д.Н., Алексеева О.Л.</i> Основные методы оптимизации структуры капитала организации .....	126
<i>Будзинская Д.В., Шоклев П.И., Осетров М.А., Егорова Т.Н.</i> Управление карьерой и компетенциями во внешней и внутренней среде .....	129
<i>Бухаленкова Е.Д.</i> Современная организация как объект управления .....	133
<i>Виссарионова Н.Е.</i> Анализ организационно-хозяйственной деятельности и методов совершенствования коммерческой деятельности Порецкого райпо .....	137
<i>Гаврилова М.В.</i> Стратегические ориентиры регионального развития в условиях цифровизации экономики .....	142
<i>Герда Н.Е., Момышева Ф.С.</i> Характеристика избирательной системы Республики Казахстан на современном этапе .....	146
<i>Глинкин Б.Н., Шашкин Н.Г.</i> Некоторые причины ухудшения физической подготовленности и формирование здорового образа жизни современной молодежи .....	152

<i>Гордеева И.О., Остроумова А.А.</i> Налоговая система и ее роль в системе налогового менеджмента .....	156
<i>Гордеева Н.А., Филиппова В.П.</i> Ответственность органов и выборных должностных лиц местного самоуправления перед населением .....	160
<i>Григорьев Н.А., Михайлов А.А., Яковенко Т.К.</i> Аналитический обзор информационного обеспечения системы публичного государственного и муниципального управления .....	164
<i>Григорьев Н.А., Суслин В.М., Михайлов А.А., Матвеев А.С.</i> О защите информации в сфере публичного государственного и муниципального управления .....	169
<i>Григорьева М.Н.</i> Манипулирование в системе коммуникаций .....	175
<i>Гулина О.Н.</i> Взятничество и коммерческий подкуп .....	179
<i>Демидов М.В.</i> Содействие уполномоченных по правам человека в субъектах Российской Федерации правовому просвещению в области прав и свобод человека и гражданина .....	183
<i>Димитриев А.Д., Андреева М.Г.</i> Современные проблемы роли общественного питания в решении вопросов функционального питания населения .....	187
<i>Дудка А.В., Дроздов Д.А., Белова Н.П.</i> Государственная поддержка туризма в Чувашии .....	191
<i>Дудка А.В., Шогенов Р.В., Белова Н.П.</i> Анализ основных проблем в развитии санаторно-рекреационного туризма в Чувашии .....	195
<i>Егорова К.А.</i> Ассортиментная политика (на примере ООО «Строй Сити Ритейл») .....	198
<i>Егорова К.А., Киреева О.Ф.</i> Сущность и задачи ассортиментной политики на рынке непродовольственных групп товаров ...	203
<i>Ермушова Я.В., Чернова А.Н.</i> Правовые проблемы раздела бизнеса супругов при расторжении брака .....	207
<i>Ершов С.Н.</i> Упрощенное производство в арбитражном процессе: пути совершенствования законодательства .....	211
<i>Ефимова К.Ю.</i> Специальные налоговые режимы: налоговая выгода при применении и отказе .....	214
<i>Затылкина Ю.А., Прохорова О.Д., Зыряева Н.П.</i> Инновационный подход к управлению человеческими ресурсами в сфере здравоохранения .....	219
<i>Иванов Д.В.</i> Методология анализа экономической деятельности .....	223

<b>Иванов Д.В.</b> Разработка модуля анализа финансово-экономической деятельности предприятия .....	227
<b>Иванов С.А.</b> Роль международного коммерческого суда в разрешении экономических споров .....	231
<b>Иванова М.А., Александрова Н.В.</b> Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия .....	235
<b>Иванова О.С.</b> Организация учета финансовых результатов предприятия .....	239
<b>Иванова Т.А., Рассанова О.Е.</b> Аналитическая функция в управлении финансовым состоянием организации .....	242
<b>Икромов И.И., Мирзоев М.М., Филиппов В.П.</b> Разработка программных средств моделирования контуров увлажнения при орошении .....	246
<b>Ильинский К.В., Гаврилова М.В.</b> Влияние цифровой трансформации экономики на бизнес-модель и процессы организации .....	250
<b>Исаенкова К.В.</b> Налоговое планирование в системе управления финансовыми результатами организации .....	254
<b>Iskakova S.G., Talimova G.U.</b> Analysis of customs and tariff mechanisms for regulating foreign trade within the EAEU .....	258
<b>Казанова Е.А.</b> Маркетинговые аспекты деятельности оптового торгового предприятия .....	262
<b>Калкабаева Г.М.</b> Ресурсы фондового рынка и венчурных компаний как источник финансирования инновационного сектора Казахстана .....	266
<b>Капица Т.А.</b> Мотивы убийства матерью новорожденного ребенка и их влияние на формирование профилактических мер .....	272
<b>Каринкин Д.В., Борисова Е.Р.</b> Вопросы сущности и анализа платежеспособности хозяйствующего субъекта .....	276
<b>Кашуба Н.В., Краснова И.Л., Зыряева Н.П.</b> Целевые показатели развития национальной и региональной экономики .....	280
<b>Комоликов А.Н.</b> Стратегии обеспечения конкурентоспособности организации .....	286
<b>Комоликов А.Н.</b> Факторы повышения конкурентоспособности организации .....	289
<b>Кондратьев А.В., Григорьева И.В.</b> Анализ подходов к типологии регионов в контексте построения эффективной региональной политики .....	292
<b>Кондратьев А.В., Григорьева И.В.</b> Тенденции и темпы социально-экономического развития региона .....	298

<b>Кондратьева Р.А.</b> Особенности предоставления государственных услуг Пенсионным фондом России в эпоху цифровых технологий .....	305
<b>Корягин Е.Е., Якимова А.В.</b> Условия обеспечения эффективного развития организации в долгосрочной перспективе .....	313
<b>Кочергина С.Г., Макарова Л.В., Луковцева А.К.</b> Внешнеэкономическая деятельность региона: состояние и тенденции развития .....	317
<b>Кузьмич А.П.</b> О некоторых особенностях правового статуса и режима деятельности индивидуального предпринимателя .....	323
<b>Кулибек А.Б.</b> Меры пресечения в отношении несовершеннолетних подозреваемых и обвиняемых .....	328
<b>Купцов В.А., Григорьева И.В.</b> Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в России и странах Европейского союза .....	332
<b>Курмангалиева Л.А.</b> Современные методы управления рисками предприятия .....	339
<b>Курносова Т.С., Кочергина С.Г.</b> Практика организации совместных закупок муниципальными дошкольными учреждениями .....	343
<b>Лаврентьева И.М.</b> Независимость и несменяемость мировых судей .....	348
<b>Леванова Е.Ю., Абрамова Н.Ю., Леванова Т.А.</b> Оценка показателей эффективности использования оборотных средств организации .....	352
<b>Леонтьев С.В.</b> Стратегические ориентиры развития внешней торговли региона в контексте обеспечения его экономической безопасности .....	359
<b>Лыжин Е.Д., Аетбаев Х.А., Белова Н.П.</b> К вопросу об эффективности корпоративных программ стимулирования персонала .....	364
<b>Лыжин Е.Д., Белова Н.П.</b> Результаты реализации стратегии организации .....	368
<b>Макашев С.Б., Павлова Ю.В.</b> Оценка внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий, и мероприятия по снижению их влияния .....	371
<b>Манарбек К., Доскалиева Б.Б.</b> Совершенствование инвестиционной политики фирмы .....	376
<b>Мартынюк О.Б.</b> Исследование профессионально-ценностной сферы будущих педагогов .....	381

<i>Масайынов Е.Е.</i> Современные методы противодействия коррупции в Республике Казахстан .....	387
<i>Матросов С.Н., Петров В.Р.</i> Специфика государственной службы в органах внутренних дел .....	392
<i>Машевская О.В.</i> Беларусь в условиях цифровизации .....	396
<i>Медведев В.Н., Алексеева О.Л.</i> Трансформация корпоративного финансового контроля в современных условиях .....	400
<i>Мергенова Ж.М.</i> Воспитательная политика и направления работы с молодежью в Западной Европе .....	404
<i>Митина К.А., Зыряева Н.П.</i> Современные системы управления организацией в сфере здравоохранения .....	409
<i>Михайлов М.М., Лохонова Г.М.</i> Проблематика генезиса государства в консервативной концепции .....	416
<i>Михайлов М.М., Михайлова Е.М.</i> К вопросу о многообразии классических теорий происхождения государства .....	420
<i>Михайлова Л.В., Иванова С.В.</i> К вопросу сохранения потребительских свойств цитрусовых плодов на этапах товародвижения .....	424
<i>Ненорокова И.М., Путевская И.В., Речнов А.В.</i> Особенности разработки интернет-магазина для современного предприятия .....	428
<i>Никандрова А.С.</i> Россия на мировом рынке нефти и нефтепродуктов: влияние санкций США в отношении Ирана и Венесуэлы на российский рынок нефти и нефтепродуктов ...	432
<i>Никитина Д.И.</i> К вопросу об экономической сущности финансовых результатов коммерческой организации .....	436
<i>Никитина Д.И.</i> Особенности организации бухгалтерского учета доходов и расходов (на примере малого предприятия в сфере общественного питания) .....	440
<i>Никитина Э.В., Евграфова Т.Н.</i> Чувашский язык в Интернете: проблемы и перспективы .....	444
<i>Остроумова А.А., Гордеева И.О.</i> Прямые налоги и их место в налоговой системе РФ .....	448
<i>Панова Е.Н., Павлова Ю.В.</i> Мониторинг налогового вклада хозяйствующих субъектов .....	452
<i>Панова Е.Н., Павлова Ю.В.</i> Экономическое содержание института налогового мониторинга как формы налогового контроля и управления .....	455
<i>Панченко Д.С., Петракович А.В.</i> Тенденции в привлечении иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь ...	459



<i>Папаиоанну А.И., Васильева Г.В., Лебединцева Т.М.</i> Модели развития внешнеторговой деятельности региона .....	463
<i>Папаиоанну А.И., Васильева Г.В., Лебединцева Т.М.</i> Регулирование внешнеторговой деятельности на региональном уровне .....	467
<i>Патова Т.В.</i> Проблемы противодействия преступным деликтам с использованием криптовалют ввиду отсутствия законодательного регулирования .....	471
<i>Пашкова О.А., Зыряева Н.П.</i> Оценка эффективности реализации социальной политики в регионе .....	474
<i>Петрова Т.С., Кочергина С.Г.</i> Оценка эффективности использования ресурсного потенциала организации .....	478
<i>Петухов М.С., Туптова К.А., Кондратьева А.А., Дмитриева Л.Н.</i> Инновации как фактор обеспечения конкурентоспособности внешнеторговой компании .....	483
<i>Петухов М.С., Туптова К.А., Кондратьева А.А., Школьник Е.В.</i> Основные факторы, влияющие на уровень рисков хозяйствующих субъектов в России .....	487
<i>Пупышева Т.Н., Пунтус Е.А.</i> Религиозное самоопределение казахстанцев в условиях современного общества .....	492
<i>Пушкова О.А., Павлова Ю.В.</i> Политика коммерческого банка в области привлечения средств и их эффективного использования .....	497
<i>Пчелякова Т.Н.</i> Аналитическая деятельность в управлении организацией .....	500
<i>Рахимгулова М.Б.</i> Адвокатская этика как основной инструмент деятельности адвоката .....	504
<i>Рахметова А.М., Кернебаев А.С.</i> Теоретические основы и зарубежные практики развития системы государственно-частного партнерства в современной экономике .....	509
<i>Речнов А.В.</i> Автоматизация расчета выполненной нагрузки преподавателей .....	520
<i>Роганова В.П., Агафонова С.Н.</i> Оценка вклада малого бизнеса в инновационное развитие страны .....	526
<i>Романович С.П.</i> Комплексная оценка регионального потребительского рынка .....	530
<i>Романовская О.В.</i> Политико-правовая концепция минимального государства .....	535
<i>Романовский Г.Б.</i> Правовые основы противодействия терроризму в зарубежных странах .....	539

<b>Руссол А.В., Краснов Т.П., Искалиева М.С.</b> Актуальные проблемы противодействия коррупции в Республике Казахстан ....	544
<b>Савельев В.В., Савельев А.В.</b> Криминологические аспекты противодействия экстремизму .....	547
<b>Свеклова А.В., Бирюкова О.А.</b> Экономическая сущность материально-производственных запасов .....	552
<b>Седневец А.Н., Рассанова О.Е.</b> Государственное управление региональным развитием в современных условиях .....	555
<b>Семенов А.А.</b> Иностранный язык как средство профессиональной подготовки студентов-юристов .....	560
<b>Семенов А.А.</b> Роль и значение латинского языка в становлении и развитии юриспруденции .....	564
<b>Семченко Л.Г.</b> Уголовная политика противодействия изнасилованиям .....	568
<b>Сироткина М.М., Бирюкова О.А.</b> Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продуктов труда в отдельных отраслях экономики .....	572
<b>Скворцова А.Г.</b> Аналитическая функция в системе управления прибылью организации .....	575
<b>Скворцова И.В., Иванова М.А., Сильвестрова Т.Я., Гурова С.Ю.</b> Целевые показатели развития экспорта ведущих отраслей Чувашской Республики .....	579
<b>Скуратова И.Н.</b> Зарубежный опыт страхования банковских вкладов .....	586
<b>Смирнов И.С.</b> Внедрение программного обеспечения в субъектах финансовой сферы .....	590
<b>Соловьев А.К.</b> Научное обоснование формирования пенсионных прав в обязательном пенсионном страховании в условиях старения населения России .....	595
<b>Спирин Д.Ю.</b> Теоретические аспекты управления финансовой обеспеченностью территории .....	603
<b>Спирин Д.Ю., Федорова Л.П.</b> Управление муниципальной собственностью как фактор укрепления финансовой устойчивости .....	607
<b>Степанов С.А.</b> Теоретические основы эффективности деятельности организации .....	611
<b>Столярова С.О.</b> Финансовая стратегия предприятия .....	616
<b>Суслин В.М., Якимова А.В., Иванов О.А.</b> Подходы к оценке персонала в системе управления трудовыми ресурсами организации .....	619

<b>Таймасов Л.А.</b> Источники доходов церквей в чувашских приходах во второй половине XIX – начале XX в. ....	623
<b>Таланова Н.В., Агафонова С.Н., Воронцова Е.П.</b> Исследование состояния и оценка тенденций развития инвестиционной деятельности в АПК .....	629
<b>Тимофеев С.В.</b> К вопросу интегрирования личных подсобных и фермерских хозяйств с предприятиями потребительской кооперации .....	634
<b>Тлисов Т.Р., Омелянюк Г.Г.</b> Понятие и классификация огнестрельного оружия .....	640
<b>Тлисов Х.М., Дахов И.Г.</b> Проблемы регионального развития и основные направления их преодоления .....	645
<b>Толстова Е.В.</b> Патриотизм как актуальный тренд в контексте глобализации .....	650
<b>Тынаев Н.А.</b> Интерактивные методы обучения в системе высшего технического образования .....	656
<b>Унтилова В.В.</b> Нормативно-правовые и организационные основы формирования кадров государственного управления .....	661
<b>Унтилова В.В.</b> Теоретические аспекты категории «кадры государственного и муниципального управления» .....	665
<b>Фадеева К.В., Гурьянова Т.Ю., Абрамова А.Г.</b> К вопросу о проблемах научно-технического перевода в неязыковом вузе ..	669
<b>Федорова Л.П.</b> Вызовы будущего и подходы к управлению социально-экономическим развитием региона .....	673
<b>Федосенко Т.В.</b> Об актуальных вопросах развития аудиторской деятельности в Российской Федерации .....	677
<b>Филиппов Е.Ю., Данилова Н.В.</b> Кадровая политика организации в современных условиях .....	681
<b>Филиппов Е.Ю., Данилова Н.В.</b> Теоретические основы кадровой политики .....	686
<b>Хузина Л.Д.</b> Организация контроля качества аудиторской деятельности .....	690
<b>Чернова К.В., Александрова Н.В.</b> Ресурсный потенциал организации .....	695
<b>Чернова О.С.</b> Современные подходы к экономическому и правовому регулированию договора консалтинга в сфере АПК Республики Беларусь .....	699
<b>Чеснакова Е.В.</b> Влияние рекреационной сферы на воспроизводство человеческого капитала региона (на примере Карачаево-Черкесской Республики) .....	704
<b>Шарафутдинова Н.Р., Павлова Ю.В.</b> Современные формы и	

методы кредитования коммерческими банками организаций реального сектора экономики .....	7109
<b>Шмелева Д.А., Федорова Л.П.</b> Аспекты социальной безопасности в контексте обеспечения благополучия персонала ....	714
<b>Шогенов Р.В., Белова Н.П.</b> Подходы к формированию стратегии развития физкультурно-оздоровительной организации .....	718
<b>Шукушева Е.В., Богатырева О.Н.</b> Болонский процесс и высшая школа Республики Казахстан .....	720
<b>Яковлева Н.Н., Зыряева Н.П.</b> Применение принципов корпоративного управления в сфере здравоохранения .....	726
<b>Якупова О.Ю.</b> Состояние современной кредитной системы и перспективы ее развития .....	730
<b>Яцевич Н.В.</b> К истокам определения понятия предпринимательства в XVIII–XIX вв. ....	733

Научное издание

**РОССИЯ – 2035: НАУКА И ПРАКТИКА  
В ФОКУСЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

*Сборник материалов  
Международной научно-практической конференции  
(30 января 2020 г.)*

Ответственный за выпуск *О.Н. Городнова*  
Компьютерная верстка и оригинал-макет *А.Ж. Арамян*

В авторской редакции

Подписано к печати 03.07.2020. Формат 60x84<sup>1/16</sup>. Бумага офсетная.  
Печать оперативная. Печ. л. 47,0. Тираж 100 экз. Заказ № 3280.

РИО ЧКИ РУК  
428025, г. Чебоксары, пр. М. Горького, 24.

Отпечатано в типографии «Новое время»  
428034, Чувашская Республика, г. Чебоксары, ул. Мичмана Павлова, 50/1.